超级实用的职场升值秘诀

要求别人不如要求自己

己所不欲，勿施于人

责人之心责己，恕己之心恕人

要求别人改变，不如要求自己改变

我们应当怎样要求自己

要求自己讲原则，要求别人讲方法

陆旭／著

机械工业出版社
China Machine Press

“上善若水。水善利万物而不争，处众人之所恶，故几于道。居，善地；心，善渊；与，善仁；言，善信；政，善治；事，善能；动，善时。夫唯不争，故无尤。”

—— 老子《道德经》第八章

- 我们常常错估自己和别人，改变一下自己才知道真相
- 世界在变，别人在变，我们有什么理由不改变自己
- 你知道别人是怎样超越你的吗
- 做好自己，首先是为自己，而不是为别人
- 严于律己才能立足，宽以待人才能行远
- 改变不了别人，改变自己

超级实用的职场升值秘诀

要求别人不如要求自己

己所不欲，勿施于人

责人之心责已，恕已之心恕人

要求别人改变，不如要求自己改变

我们应当怎样要求自己

要求自己讲原则，要求别人讲方法

陆旭 / 著

机械工业出版社
China Machine Press

超级实用的职场升值秘诀

要求别人不如要求自己

己所不欲，勿施于人

责人之心责己，恕己之心恕人

要求别人改变，不如要求自己改变

我们应当怎样要求自己

要求自己讲原则，要求别人讲方法

陆旭／著

机械工业出版社
China Machine Press

你过得快乐吗？你工作得顺利吗？你的目标在哪里？你想要的能实现吗？无论你处于何时何地，无论你在做什么，恰当处理人际关系，实为一生的修行。本书从要求别人不如要求自己这一新颖、独特的角度，揭示了与人相处获得成功与幸福的要义：要求自己讲原则，要求别人讲方法；严于律己才能立足，宽以待人才能行远；如果你改变不了环境和别人，你就要改变自己，唯有如此，才不会被时代淘汰。

本书穿插了新颖有趣的小故事，娓娓道来，如同一个亲密朋友的心语。

图书在版编目（CIP）数据

要求别人，不如要求自己 / 陆旭著. —北京：机械工业出版社，2011.4

ISBN 978-7-111-34068-3

Ⅰ.①要… Ⅱ.①陆… Ⅲ.①个人-修养-通俗读物 Ⅳ.①B825-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字（2011）第 060339 号

机械工业出版社（北京市百万庄大街 22 号 邮政编码 100037）
策划编辑：任淑杰 责任编辑：任淑杰 解文涛
版式设计：张文贵
责任印制：杨 曦
保定市中画美凯印刷有限公司印刷

2011 年 5 月第 1 版 · 第 1 次印刷
170mm × 242mm · 9.5 印张 · 1 插页 · 90 千字
0 001-8 000 册
标准书号：ISBN 978-7-111-34068-3
定价：26.00 元

凡购本书，如有缺页，倒页，脱页，由本社发行部调换

电话服务
社服务中心：（010）88361066
销售一部：（010）68326294
销售二部：（010）88379649
读者服务部：（010）68993821
读者购书热线：（010）88379203

网络服务
门户网：http://www.cmpbook.com
教材网：http://www.cmpedu.com

封面无防伪标均为盗版

前　言

要求自己讲原则　要求别人讲方法

活着，谁能没要求？人人都有要求。

活着，是一场修行！要求自己讲原则，要求别人讲方法。

都说知足常乐，可人没有知足的时候，因为人的要求没有止境。

都说事在人为，可人常有不如意的时候，因为要求别人太难了。

从来到世界上，每个人就有了各种要求，但每个人不可能独立成就人生梦想。自己的要求，往往需要通过别人才能实现；别人满足你的要求，又常常以你满足对方的要求为因果。

机关、企业、部队、学校、家庭，领导与下属之间、老板与员工之间、同事之间、员工与客户之间、夫妻之间、恋人之间、父母子女之间、婆媳之间、师生之间、同学之间、朋友之间，无一例外都有要求。

什么是命运？命运就是你遇到的人。什么是机遇？机遇就是遇到能帮助你的人。我们每个人都需要摆正自己的位置，调整自己的心态，恰当处理好人际关系。

什么叫和谐？彼此的要求处理好了就和谐，处理不好就纠结。什么叫幸福？心满意足就幸福，心有不满就生抱怨。

人常说：会撒娇的女人命最好，会哭的孩子有奶吃。也有说，会提要求的员工机会多，能解决领导问题的下属进步快。

《论语》中记载了孔子“己所不欲，勿施于人”、“己欲立而立人，己欲达而达人”推己及人的理念，“君子和而不同”的处世主张。老子在《道德经》中讲过“外其身而身存”的道理，往往一味追求自己的要求，反而得不到满足，更多地为他人着想，从他人的角度思考，反而容易成全自己的要求。

我们自己，还有别人会给你的身份贴上标签，你不必为标签得意，也不必为标签忧虑，改变随时发生，一切皆有可能。不管社会如何变迁，严于律己才能立足，宽以待人才能行远。人生处处都有“第一桶金”，坚持做最好的自己就是永不言败的本钱。

在人生的路上，什么都可以错，方向不能错；什么都可以没有，适应变化的能力不能没有，因为当今是变化的时代。

我们不能改变别人，我们就先来改变自己。

改变自己，才不会被时代淘汰！

目　录

前言　要求自己讲原则　要求别人讲方法

第一章　我们应当怎样要求自己

我是谁　我的职责是什么 / 3

知人者智　自知者明 / 9

岂能尽如人意　但求无愧我心 / 23

第二章　少要求别人　多要求自己

要求别人做好　不如要求自己做好 / 29

要求别人给予　不如要求自己付出 / 37

要求别人配合　不如要求自己适应 / 49

要求别人重视　不如要求自己担当 / 55

第三章　严于律己才能立足　宽以待人才能行远

要求自己与要求别人　那是两码事儿 / 67

与其抱怨别人　不如多多反省自己 / 75

责人之心责己　恕己之心恕人 / 85

严于律己似根　宽以待人若水 / 89

第四章　改变不了别人的时候　改变自己
世界上还有另外一个你 / 101
改变自己的七个理由 / 109
十分钟改变自己　你愿意吗 / 121
不被时代抛弃 / 131

第一章

我们应当怎样要求自己

◎ 我是谁　我的职责是什么

◎ 知人者智　自知者明

◎ 岂能尽如人意　但求无愧我心

我是谁　我的职责是什么

◇ **只有明确了自己是谁，自己的职责是什么，明白了自己从哪里来，自己在哪里，自己的目标是什么，才能对自己提出恰当的要求。**

你可能常在心里想："我什么时候能晋升职务？什么时候能涨工资？如何才能获得幸福？"

你是否常问自己："我是谁？我的职责是什么？"思考一下，自己所扮演的角色称职吗？自己对角色应负的职责，能令别人满意吗？

人生没有彩排，人生的舞台只给我们一次机会，能不能演好你的角色，决定权就在每个人自己的手里！

当你按动写字楼电梯的时候，当你登上飞机去目的地的时候，当你在聚会上举起酒杯的时候，当你在医院里面对躺在病床上的

那个人的时候，当你推开家门的时候，当你对着镜子刷牙的时候，不妨问一问自己："我是谁？我的职责是什么？"

W女士要租一套房照顾女儿上学，找到一家房地产中介公司，业务员带着W女士在小区转了一圈又一圈，等到了出租房，掏出钥匙又发现拿错了。W女士问："你是干什么的？你这是在工作吗？"业务员回答："我带你来看房，我是在工作呀！我刚来半年，情况不熟悉呀！"

在这个业务员看来，我带你来看房就已经是在工作了。至于客户满意不满意、工作的结果怎样、能否尽快促成交易，好像并不是他的职责所在。

职责就是分内的事，就是付出，就是担当，就是自己应该做的事情，就是心甘情愿。

我是谁？我的职责是什么？这是个自我认识的问题，也是自我定位的问题。内测自己的能力，外比与别人的差距。知责，能慧心、明智；知责，是努力的前提；知责的最终目的，是要尽到在工作上、生活上的本分。

Q先生是外资企业驻华代表，经常到一些城市出差，他讲了在这些城市打出租车的经历。在上海打出租车，司机会详细问清你要去什么地方，并且告诉你有几条路线可以到达，问你走哪条路线好。如遇到乘客不知道，司机也不清楚的目的地，司机会与出租公司联系确认路线。乘客不知道，司机也搞不清楚的，司机会

把计价器抬起来，告诉乘客："这一段，不收侬（你）的车费。"在这样的驾驶员看来，把客人送到要去的地方是他的职责，搞不清楚乘客要到达的目的地是他工作没有做到位。在某城市打出租车，司机不会征求乘客的意见确定走哪条路线，遇到乘客不知道、司机也不清楚目的地的情况，司机照样要收你的车费。有一次，一个司机对Q先生说："这里这么大，我怎么可能知道所有的地方呢？你要去的地方，你都不知道，我怎么能知道呢？"

也许，Q先生的经历以偏概全，但可以看出两种类型的司机是如何认识自己的职责的。一种是把工作当成自己的天职来要求自己，一种是不把做好工作当成自己分内的事，反而好像是别人的事情。

工作中，就是要兢兢业业做好自己分内的事，不管在哪个岗位，到哪个单位，都要做个让领导、老板放心的螺钉，对得起得到的报酬，对得起自己的良心，不争功，不诿过，不越权，不越位。

某公司要上一个新项目，组成一个评估小组撰写评估报告。其中市场分析、技术方案、融资方案等各有分工负责，并指定了一名项目经理负责整个报告。评估报告包括了项目基本情况、市场分析、技术分析、赢利分析、融资方案等，可以说内容齐全。公司开会讨论这个报告时，领导提出了一些问题：土地权证到预定的时间能办下来吗？还款来源确有保障吗？使用的数据是否剔除了不可比因素？如果出现风险因素有处置预案吗？报告对这些领导提出的细节问题都没有落实。小组负责人讲，每部分都有专人负责，各负其责；而各部分责任人讲，有小组负责人把关，报告没

写好，负责人要承担主要责任。这个项目只做了表面文章，经不起推敲，不可以进入决策程序，只好搁置起来。这样的工作又有什么意义呢？

在生活中，只有明确了自己是谁，自己的职责是什么，才能心甘情愿地规范自己的言行，做一个好儿子、好丈夫、好父亲……

中央电视台《今日说法》栏目曾报道过一个案例：北京房山区一位83岁的老父亲，将他的5个子女告上法庭，大女儿61岁，远嫁山东；最小的儿子也已47岁，老人要求每个子女每月给200～400元赡养费，在京的4个子女每周探望老人一次。法庭上，年过半百的姐妹兄弟互相指责，都说自己最孝顺。

这还用说吗，如果你们还知道为人女、为人子的职责，就不用互相攀比，有一分力就出一分力，最起码的探望老父亲还用法庭判决吗？

生活中，就是要心甘情愿做最好的自己，做父母放心的孩子，做妻子信赖的丈夫，做孩子慈爱的父亲，做朋友信得过、靠得住的人。

◇ 你在状态上吗？

你是谁？你的职责是什么？职责不是“马甲”，每个人都应该知道自己是吃哪碗饭的！

很多人只是表面上知道自己是谁，自己的职责是什么，但并不在状态上，没有成为一种自愿，更没有成为一种本能。

在状态，就是全力以赴；不在状态，就是得过且过。在状态，就是全心全意；不在状态，就是三心二意。在状态，就是甘于奉

献；不在状态，就是出了一点力，就邀功请赏，或牢骚满腹。

星云大师说："做事无怨无悔是上等人，做事有怨无悔是中等人，做事有怨有悔是下等人。"在状态上，做事无怨无悔，即是一等人；不在状态上，有怨无悔或有怨有悔、就是二等人、三等人。

中国香港明星刘德华，几十年来一直活跃在银幕上和舞台上，他不缺钱，不缺荣誉、地位，但他从未懈怠，他的成功源于严于律己的职业精神。

2000 年初冬，刘德华演唱会，其中有一首《冰雨》，为演出效果，需要用水浇下来，虽然是在南方，但是夜里很冷，别人已经穿羽绒服了，刘德华还是穿单薄的演出服。其实，站在舞台上就已经很冷了，所有制作人员都讲，今天那个水就不要了，但是他一定要坚持。后来，就把水加热，但是，水下来以后打在身上还是冰凉的，当他唱完那首歌下台，全身一直都在发抖。你买票去看刘德华的演唱会是挺值得的，他真的是玩命在给你表演。他红了二十多年，现在还这样勤奋，他喜欢那个状态。

再反观我们自己，抱怨这不如人，那不如人，别人为什么能成功？为什么我不能？别人为什么生活幸福，为什么我不能？你何曾反问过自己在状态上吗？

教师，不爱教学，只爱职称的时候；

军人，不爱军旅，只爱军衔的时候；

干部，不爱机关，只爱机会的时候；

员工，不爱公司，只爱公关的时候……

内容与形式异化，职业目标与职业操守分离，急功近利，争功诿过，当一天和尚撞一天钟，在领导、老板眼皮底下一个样，领导、老板一转身，就变成另外一个样，在履行职责时并没有拿出百分之百的努力和心意。

知人者智　自知者明

“知人者智，自知者明”

——老子《道德经》

◇ 吃饭难，知道自己能吃几碗饭更难

如果你问一个人，“你有自知之明吗?”他会马上反问你，“你有自知之明吗?”我们如此确信自己有自知之明，同时，又怀疑别人的自知之明，这是为什么?

“人贵有自知之明”，意思是说，能清醒认识自己，对待自己，是最明智、最难能可贵的。自知之明者，工作中、生活中，能摆正自己的位置，客观评价自己，评估自己言行的后果。

“人贵有自知之明”，往往是很难的，剖析别人易，剖析自己难，原因在于对自己过分的自爱、自以为是、囿于成见、盲目自大。

自知如秤：秤轻了，容易自卑；秤重了，容易自大；只有秤准了，才能实事求是、恰如其分，感知自我，完善自我。对自己了然于心，知道自己能吃几碗干饭，有多大价值，才能做到自知之明。

人们常常称重自己，过于自信和自重，内心总觉得比别人高，

说话办事，不知轻重，自己的要求不切实际。当然也有称轻自己的人，自轻自贱，总以为自不如人，自惭形秽。

不少人在评价自己时，往往回避自己的缺点或不足，甚至看不到自己的缺点或不足；另一方面，总是拿着放大镜看别人的缺点或不足，拿自己的优点或长处来比较他人的缺点或不足，这样越比越失真，越比越不服气。

基金公司来了一名刚毕业的研究生小马，领导说："小马，老王在写一份报告，你帮他看看吧。"

老王是公司的研究员，快50岁了，是一个木讷的人，说话唯唯诺诺，在意气风发的小马眼中他无疑是个"窝囊废"。

小马拿过老王的报告，圈圈点点，让老王调整一下。老王详细地解释为什么要这么写，也采纳了小马的一两个建议。老王再次让小马看，小马不耐烦地把一个大段圈起来，写上"润色"二字。老王看了看，拿两次修改的稿子请领导过目。领导看后直摇头，露出无奈的笑。

小马并不知道，老王为人老实，不善张扬，可是公司的大笔杆子，虽无领导职务，但业务水平是公认的，就连公司领导的文稿最后还要请老王把关。

领导让小马帮老王看一份报告，实际上是给小马一个学习的机会，让老王指导他一下，也是让老王测试一下他的实际水平。谁想到，小马自以为是，反其意而行之。仅此一件小事，当其他领导和同事得知后，成了茶余饭后的一个笑话。

小马在学校时一直担任学生干部，尤其喜欢组织一些文体活动。有几次，他未经请示本部门领导，占用工作时间，跨部门组织

文体活动。对此，领导大为不满。年终考评时，领导有意让他走人。这时，那个木讷的老王说了一句话：年轻人难免的，找份工作不容易，还是让他留下吧。

直到现在，小马也不知道给他说关键一句话的人是老王，而老王每次见到他还是客客气气的。

自知之明与自知不明，一字之差，两种结果。自知不明的人，往往昏昏然，飘飘然，忘乎所以，看不到自己的不足，摆不正位置，找不准人生的支点，驾驭不好命运之舟。自知之明关键在“明”字，对自己明察秋毫，了如指掌，遇事能审时度势，善于趋利避害，人生道路也会更顺畅。

人际关系是自己和别人打交道，只了解对方还不够，还要了解自己，深刻认识自己。知道自己，就是一种明白、一种聪明、一种精明。

在如今人心浮躁、物欲横流的社会环境中，如果不能正确对待自己，缺乏自律意识，就很容易受权、钱、色欲的诱惑和腐蚀，沉湎其中不能自拔，以致酿成许多人生的苦果。这在现实中不乏其例。

曾子说：“吾日三省吾身。”自知之明，源于自我修养和自我慎独。

自省，才能自律；自律，才能自重；自重，才能自信、自立。自省为方法，自律为修养，自尊为气节，自立为善果。人具备了自知之明的襟怀，就能经常剖析自己，自勉自励，改正缺点，量力而行，及时把握机遇，不断创造人生辉煌。

◇ 最不了解、最难了解的往往是自己

人人都以为了解别人是困难的，认识自己有什么难啊？错！其实了解自己并不容易，有时比了解别人更困难！所以老子选择了一个“明”字。

什么叫“明”？“明”是相对“盲”来讲的，“明”是眼力好，“盲”是丧失了视力。看得见别人，因为眼睛长在自己身上；自己看不见自己的后背，也因为眼睛长在自己身上。这是自我的盲区。

越是自知之明的人，越可能取得大的成功。缺乏自知之明的人，即使事业上有所收获，也只是小胜即止，难以有大的建树。

国画大师张大千，他很有自知之明。徐悲鸿曾经称赞他可以领五百年画坛之风骚，然而张大千说了一番话：

“当代的我国画坛，人才辈出，我侧身其中，常感得益良多。真的，不是说客气话，能把山水竹石画得清逸绝尘，我不及吴湖帆；论气韵的刚柔相济，我不及潘心畬；明媚软美，我不及郑午昌；画瀑布山岚，我不及黄君碧；论寓意深远，我不及陈定山、谢玉岑；画荷菱梅兰，我不及郑曼玉、王个簃；写景入微，不为方寸所囿，我不及钱瘦铁；画花鸟虫鱼，我不及于非闇、谢稚柳；画人物仕女，我不及徐燕荪；画鸟鸣猿跃，能满纸生风，我不及王梦白、王慎生；画马，则当数徐悲鸿先生，赵望云当然也是佼佼者；还有汪亚尘、王济远、吴子深、贺天健、潘天寿、孙雪泥诸道兄无

一不在我之上。徐先生说我能领五百年画坛的风骚，我哪里担当得起啊！”

艺术家自以为是，瞧不起别人的比比皆是。张大千能接着徐悲鸿的话，一口气说出二十多个画家的名字和他们的艺术特点、风格，一连都说“我不及”，此绝非虚情假意的人能够做到的，真是“猝然问焉，而观其知”了，而且不仅观到了其知，又观察到了他自知之明的智慧。

惟其如此，张大千能够不断借鉴他人，自我超越，终于成为一代宗师。

◇ 正确地认识自己，客观地评价自己

很多人认为自己了解自己，但一遇到涨工资、职务晋升、职称评定、出国机会等具体问题就不能正确对待，常常要问：“为什么不是我？而是别人，他有什么啊！”

当你遇到这些问题时，请你冷静下来，试着回答以下的问题。

1. 你知道自己的分量吗

最大的欺骗是自欺，你心里对自己是否有这样的评价——我是“领导离不开的人”，“我对她是很重要的”，“大家对我都很好”，“别人能行，我也能行”，等等。

其实，真的是这样吗？你有与此相称的业绩吗？你的工作方式，老板、领导和同事是赞赏的吗？你与周围的人相处融洽吗？别

人背后对你的评价，与当面对你的恭维是一致的吗？你曾经做过的错事、说过的错话，是否在适当的机会以适当的方式，让对你有意见的人释怀了呢？

2. 你知道别人是怎样超越你的吗

我们常常听到这样的话，我们单位某某资历不如我、学历不如我、工作业绩不如我，出国、升职、加薪，怎么是他不是我？太不公平了！也许某某在资历、学历、工作业绩上确实不如你，但你是否有别的缺点，而他有别的优点，由于你们各自的特点不同，放大了你的缺点而埋没你的优点？与此同时，某某放大了自己的优点，却使人忽略了他的缺点呢？

某单位一位资深人士，人人见到他都叫他老师，大家向他请教问题，他也一本正经、真心实意地传授给别人，就是这样一位好人，每有晋升机会却总是失之交臂。不少人在他面前鸣不平。直到有一天一位同事跟他说："虽然你确实帮助了不少人，但人家感觉你很高傲，你从来不主动与别人探讨问题，都是别人来请教你，面子上尊重你，但与你关系并不融洽，所以，并没有人给你说好话啊。"

你可曾对照别人，真正看清自己？

3. 你能适应变化吗

对自己的认知是动态的。你的自我认知会推动你的行为，你行为的过程和结果也会重新塑造你的自我认知。

为什么在校的优等生走上工作岗位后反而落后于人？为什么一些条件很好的大龄青年一直没有找到理想的伴侣？为什么同时入职的大学生、同时入伍的战士，几年后彼此的职务差距拉开了？除了环境因素，甚至包括一些不那么公正的因素，有没有自身的原因呢？

有一种人固守自己的观念、行为方式，对自己所处环境没有适应性的调整，环境变化了、周围的人变化了，而自己还是原来的自己。

同龄人差不多都结婚了，为什么你成为剩男剩女？

一个大龄女青年，别人给介绍的男朋友不计其数，没有一个看上的。按她的说法：有学历的，没有房车；有房车的，身材不够高；有学历、有房车的，身材高的，不会哄她开心。她对自己的认知还停留在自己妙龄少女时的遐想。殊不知，时光流逝，自己不知不觉中成了剩女。

工作十年了，你为什么还是业务经理呢？

你一直在这个位置上，你已经习惯了这个位置，满足于领导交办什么就干什么，你对自己的认知就是业务经理。也许你是一个合格的业务经理，但从领导、老板的眼光看来，你的工作缺乏主动性，看不出你想承担更多的责任，领导和老板并不确认你能否承担更多的责任，在上级看来，你也许只是个业务型的人才，不适合做领导。你一直固守对自己的认知，甚至意识不到要改变自己。

你能说领导、老板有偏见吗？

◇ 圣贤帮我们来识人

“我的闺蜜，竟然勾引我老公！是我把她带到我家的，我简直是引狼入室！”识人难，识闺蜜更难！

不久前，公司传出一个绝密消息，老板最信任的人不是那几个有博士学位的副手，也不是他的女秘书，而是传达室一言不发的看门老头。识人难，识老头更难！

公司年终360度考核，有人给我说了很坏的话，我没有得罪谁，这个给我下绊子的人是娇滴滴叫我哥的“美眉”，还有当面批评过我的老王。识人难，识美眉与老王更难！

某个人在接近我，他究竟是什么样的人呢？识人难，识怀有目的的人更难！

人生在世，无论处事、工作、婚娶、交友，都要面对不同的人。“世事洞明皆学问，人情练达即文章。”如何免于因识人不慎而追悔莫及，唯处于世间磨炼方可心得一二，但如何料事于先，防范风险，规划自己，将损失降为最低，求得圆满结局，不得不常深思之，慎行之！

什么能识别人？只有时间和实践！只有通过一定的事情，听其言，观其行，才能识别人。我们也大可不必以人心险恶来猜度别人，把别人想得那么坏，否则，我们自己的心理就会变得阴暗起来。

如何识别人，是古往今来的难事。唐朝诗人白居易《放言》诗，慨叹辨认真伪之难。

赠君一法决狐疑，不用钻龟与祝蓍。
试玉要烧三日满，辨材须待七年期。
周公恐惧流言日，王莽谦恭未篡时。
向使当初身便死，一生真伪复谁知？

我国古代先贤总结了识人的智慧和经验，他们既是识人学说的巨匠，更是识人的顶级操盘手，让我们看看先贤们识人有什么绝招。

孔子的方法——

一观其所以，看此人与哪些人结伴，即可大致得知此人脾气秉性。

二视其所由，看此人为达到目的采用什么方法，即可得知此人才智与人品如何。

三察其所安，看此人最渴望得到的是什么，即可得知此人目的为何。

识人的前提必先去掉成见。孔子将自己女儿嫁给一个坐过牢的学生，因为孔子熟知此学生虽坐过牢，但非他个人之错，而且品行端正。如果不去掉成见，无论用什么方法识人都不会符合实际。

庄子的方法——

《庄子·列御寇》中就这样写道：

君子远使之而观其忠，近使之而观其敬，烦使之而观其能，猝然问焉而观其知，急与之期而观其信，委之以财而观其仁，告之以危而观其节，醉之以酒而观其则，杂之以处而观其色，九征至，不肖人得矣。

第一条，让那人到远的地方去，观察他是否忠诚。比如派他出差，考察他是否尽心尽责，还是另有他图。

第二条，让那人在近处，观察他是否庄重谨慎。比如有客人来了让他陪酒，考察他是否应对得体。

第三条，让他干繁杂的事，观察他是否有才能。比如把一个复杂的项目交给他，看他是否有思路、有规划，有条理。

第四条，突然发问，观察他是否有知识。比如，领导在电梯里突然问到：罗斯柴尔德究竟是怎么发家的？美国次贷危机是如何演化为全球金融危机的？

第五条，给他一个紧急的期限，观察他是否讲信用。在周末发个短信，要他周一交一份报告，领导或老板就是想考察他能做到，还是做不到。

第六条，委托财物，观察他是否仁义诚信。领导或老板让他给相关单位送去礼品，考察他是否从中截留。

第七条，告诉他危险的事情，观察他是否有节操，临危不惧。有一笔多年的欠款收不回来，对方百般抵赖，考察他如何处置。

第八条，在他喝醉酒时，观察他是否不忘规矩，坚守自己的本分。

第九条，让他与人混杂相处，观察他是否失态。比如，让他与

新老员工在一起，看他对不同的人表现如何；让他与上级接触，看他是否得意忘形。

用这九条去观察，那么不好的人就被考察、区别出来了，当然贤者也分辨出来了。

诸葛亮的方法——

诸葛亮历来被视为智慧的化身，也深知识人之难，诸葛亮在《心书》中说："夫知人之性，莫难察焉。美恶既殊，情貌不一。"他特别重视对表里不一之徒的识别。"有温良而为诈者，有外恭而内欺者，有外勇而内怯者，有尽力而不忠者。"在我们的身边，难免存在这样的人，怎样将这些人识别出来呢？诸葛亮的方法——"然知人之道有七焉：一曰，问之以是非而观其志；二曰，穷之以辞辩而观其变；三曰，咨之以计谋而观其识；四曰，告之以祸难而观其勇；五曰，醉之以酒而观其性；六曰，临之以利而观其廉；七曰，期之以事而观其信。"

刘劭的方法——

刘劭的知名度不及前几位老前辈，但他对识人有系统、精细的研究，他的方法具有很强的实用性。他所著的《人物志》是一部教人如何识人的专著，约成书于三国魏明帝统治时期。

《人物志》以古为鉴，纵论得失成败，专讲识人之术，素有"识人宝鉴"的美称。它融会了儒、道、法、阴阳等诸家思想，集道德、仁义、才能、功利等多种观点，系统地阐述了鉴定人才之

术、量能用人之方，并对人性进行了深度剖析。

刘劭提出从神、精、筋、骨、气、色、仪、容、言等九个方面的外在表现，并由外及内，再由内到外，察知一个人内在的性格特征。他认为人的素质以“中和”为贵，主张神必须平淡、精必须坚刚、筋必须劲精、骨必须植固、气必须清和、色必须愉悦、仪必须肃正、容必须端直、言必须缓和，才是真正意义上有才能的人。

《人物志》从人的体貌、禀赋、道德、职业等方面将人才分为兼德、兼才、偏才三类，详细分析了各类人才的特点和在不同情况下的具体表现；又从观察选拔人才的角度出发，考察了选拔人才的过程中出现的困难和各种方法的得失，主张用人者不能要求手下的人各个多才多艺，而要注重挖掘其特长，用其所长，避其所短，量才而用，量能授官。

◇ 一个 80 后的识人名言

时代变了，人性未变，但识人的技巧变化了，对人的观察更加细致，不少 80 后、90 后还喜欢从星座来判断他人。看一个 80 后是如何总结的：

1. 看一个男人的品位，要看他的袜子；
2. 看一个女人是否养尊处优，要看她的手；
3. 看一个人的气血，要看他的头发；
4. 看一个人的心术，要看他的眼神；

5．看一个人的身价，要看他的对手；

6．看一个人的底牌，要看他身边的好友；

7．看一个人的性格，要看他的字写得怎样；

8．看一个人是否快乐，不要看笑容，要看清晨梦醒时的一刹表情；

9．看一个人的胸襟，要看别人对不起他的时候，他如何面对；

10．看两个人的关系，要看发生意外时，另一方的紧张程度；

11．如果你想知道一个人是不是真的爱你，那要看他是不是在开心的时候想到你，而不是悲伤的时候；

12．如果你想知道一个人是不是你的知己，那要看他是否和你心有灵犀，而不是要你什么都告诉他；

13．如果你想知道一个人是不是你真正的朋友，那要看他在你面临不确定性的风险的时候，会不会为你担心成败利害，而不是一味顺应你的想法；

14．如果你想知道一个人是否有爱心，那要看他是否对有成见的人也有同情心；

15．如果你想知道一个人是否有修养，那要看他如何化解与他人的矛盾；

16．如果你想知道一个人是否有素质，那要看他是不是爱贪小便宜；

17．如果你想知道一个人是否有心胸，那要看他是否在背后说别人的坏话；

18．如果你想知道一个人是否在说谎，那你要看他在说话时的

眼神，眼神告诉你一切；

19．如果你想知道一个人是否在乎你，那你要看他是否能记住你不经意说过的话；

20．如果你想知道一个人是否牵挂你，那要看他在天凉的时候是否想到提醒你加衣；

21．如果你想知道你在那个人心中的分量如何，那要看他在只能见一个人的时间里与谁相见。

岂能尽如人意　但求无愧我心

应当怎样要求自己？芸芸众生来到世上，都为生存和生活而奔忙。不可能人人都成为道德楷模，也不可能人人成为李嘉诚、比尔·盖茨、巴菲特那样对社会财富有巨大贡献的人，更是寥若晨星的人成为一个时代的伟大人物。

“岂能尽如人意，但求无愧我心”。是明太祖朱元璋的军师刘伯温自勉的一句话，同样适用于当今社会的我们。

作为一个普通人，无论对工作、对家人、对他人如果能够做到“岂能尽如人意，但求无愧我心”就已经很圆满了，关键在于“无愧”，无愧于良知，无愧于别人对自己的付出和期望，无愧于自己的职责和本分。

北京人民艺术剧院，名家辈出，在老一代编剧、导演、演员的心中，有一个共同的信条——“戏比天大”。导演和演员们知无不言，言无不尽，争得面红耳赤的结果是：谁有理听谁的。一部部精品就是这么磨合出来的。所有演员，哪怕是没有台词的群众演员、拉大幕的，都要写演员分析。话剧《蔡文姬》中，当蔡文姬退场的时候，幕布不是一下子就闭上的，而是缓缓拉到一半有一个停顿，让蔡文姬背对观众，然后“刷”地快速拉上，幕布也成了表达蔡文姬心情变化的工具。除了戏，人们那时就没别的可

想，如果半年上不了一部戏，简直感觉一生都完了。所以北京人艺的艺术家们做起戏来都是废寝忘食的，甚至为了装台在剧场熬一个通宵，没有加班费还很高兴。一位演员在《龙须沟》里演的不过是没台词的卖梨小贩，背对观众坐在舞台上的一个角落，连灯光都不照在他身上，但就为了这么一个出场仅仅几分钟的大龙套，他专门跑到路边摆了个水果摊学习吆喝叫卖，坚持了好几个月。

北京人艺为什么能出精品？因为艺术家们真正做到了“问心无愧”这四个字。试想，我们在自己的工作中是否如北京人艺的艺术家们一样穷尽自我？

工作上无愧于心，要时常反省自己——

是否忠诚于自己的事业？

自己的言行是否符合职业操守？

是否存在得过且过的心态？是否在工作时间干自己的私活？

是否说过不利于工作的话，做过不利于工作的事情？

领导、老板交办的事情是全力以赴，还是心浮气躁、敷衍了事？

自己想到、看到的事情，而你的上级没有注意到时，你是否能大胆提出你的建议，还是事不关己、高高挂起？

是否尽职尽责，还是当一天和尚撞一天钟，对工作流程、技术的改进虽有一些想法，但并未付诸行动呢？

是否领导、老板在的时候一个样，领导、老板不在的时候又是一个样？

生活上无愧于心，要时常反省自己——

对父母是否尽到孝心，还是不顾父母的经济条件和身体状况，一味“啃老”呢？

对你的爱人，你是一直在用心相爱、亲切对待，还是表里不一，甚至在外面拈花惹草呢？

对你的孩子，是认真思考过，负责关爱过，做一个好父亲或好母亲，还是把孩子当成自己的附属品，想怎么指责就怎么指责呢？

对你的朋友，是在需要的时候甜言蜜语，在不需要的时候虚于应付，只能共甘、绝难共苦；还是在朋友需要的时候，能够伸出手来相助呢？

对你的故交，多年后是还记得他的好，还是对他曾伤害你的地方耿耿于怀呢？

在经济上，是把自己的或家庭的收入尽可能先满足自己的要求，还是把父母、兄弟、子女等亲人放在前面呢？

当年迈的父母住院时，你是竭尽所能不惜花费为父母治疗，还是捂住自己的钱包，任凭父母饱受疾病的煎熬呢？

在学习上无愧于心，要时常反省自己——

是否有过考试作弊的行为？

是否把宝贵的学习时间白白荒废掉？

是否用父母供给的学费和女朋友到酒吧、高档餐馆摆阔气，高消费呢？

是否上课精力不集中，把学习当成别人强加给自己的事而麻木不仁呢？

对学习上的问题是否浅尝辄止，不作深入思考和探索呢？

是否满足于能及格，甚至沾沾自喜于自己的聪明呢？

是否付出一点努力，取得一点进步就翘尾巴呢？

是否面对难题，不做思考，就等待老师的解答，或照抄其他同学呢？

第二章

少要求别人　多要求自己

◎ 要求别人做好　不如要求自己做好

◎ 要求别人给予　不如要求自己付出

◎ 要求别人配合　不如要求自己适应

◎ 要求别人重视　不如要求自己担当

▼
▼
▼

对于领导、同事、家人、朋友、客户，我们要求别人做好，要求别人配合，要求别人给予，要求别人重视我们，要求别人为了自己而改变。那么，反问我们自己，我们能做得那么好吗？别人凭什么配合我们呢？我们给予别人什么了？别人为什么重视我们呢？我们自己为什么不可以改变呢？

要求别人做好　不如要求自己做好

◇“别人做得不好，我凭什么做好？”

工作中，生活中，一旦事情没有办好，出了什么差错，很多人都十分习惯地责备别人，从别人身上找问题。

做最好的自己！曾几何时，你也信誓旦旦地宣称过，在内心里对自己许过这样的愿望，并且你也曾努力过，去做一个在工作中能担当重任的人；一个在家庭和生活中成功的角色。但是直到

现在你还不成功，还远远没有实现你的目标，而你的理由是多么的充分："别人做得不好，我凭什么做好?"从你的内心看来，你认为自己做好就吃亏了，是让别人占了便宜。

要求别人做好，或者出于我们的职责，或者出于我们的良好愿望，或者是我们正当的诉求，要求别人做好是合情合理的。每一件事情，如果别人做好，让我们心满意足，那该多好啊。在我们的潜意识中、在我们的内心深处，我们还是希望别人为我们做好。

要求别人做好，好像是顺理成章的。问题是：如果别人做得不好，或者没有达到你的要求，或者在你所处的环境中不如意，你能做好自己吗?

◇ 做好自己，首先是为自己，而不是为别人

你在一个看不上你的领导的手下工作，很可能会受到不公正的对待，你感到委屈，原因是多方面的，也许确实有你某方面不足的原因，也许是领导者本身存在某些问题，也许你们的沟通不够。

即使在这种情况下，你也要做好自己，请记住：不是为了领导，而是为了你自己。俗话说：群众的眼睛是雪亮的。你的工作能力怎么样，为人处世怎么样，并不是一个或少数领导能够给你定论的。众人有众人的口碑，而众人的口碑是经常会起作用的。有的人在倒霉的时候，仍然有许多人伸出手，给你真诚的笑容，这

就是众人的力量。这是最可贵、最安全的保障。

在何种情况下都要做好自己，要相信绝大多数领导是会改变对你的看法的，领导并不是为了和你对立而存在，他也要面临和处理很多事务和关系，他对你的需要主要还是工作上用的是否顺手。如果你做好自己，领导对你的看法和使用也会改变的。

如果在这种情况下，你不做好自己，破罐子破摔，就无法证明你的诚意、你的能力，与此同时，你会失去周围人对你的信心和信任，失去许多机会。即使你不愿意继续在这个地方工作下去，也要做好自己，你会培养出一种能力、一种心态、一种涵养，这对你今后的人生发展也是有利的。如果你在此期间，不去做好自己，你的心态被破坏，你的能力得不到提升，就会形成一种恶性循环的惯性，即使你再到一个新的单位，对你还是有负面影响的。

“别人做得不好，我凭什么做好?”成为许多人对待工作关系、家庭关系的最合理的借口。别人有别人的情况，别人做得好与不好，并不是你能完全左右的，你的首要职责不是检查别人做好没有，而是检查自己做好没有。

一位驾校的老教练总爱对学员说一句话，“开车要有理让无理”。车行驶在路上，你不能因为有的行人乱穿马路，你就违反交通规则，即使你有理，也要迁就无理的行人，把自己的行为控制在安全线以内，唯有如此，你才是最安全的，也最大可能减少对他人的伤害。如果驾驶员因为行人做得不好，自己就不遵守交通规则，横冲直撞，那么，结果肯定是害人害己；反过来，行人也是

一样，不能因为有的车辆不遵守交通规则，你也马马虎虎，大大咧咧，只有坚守红绿灯、斑马线这些安全的底线，你才可能最大限度地保障自身的安全。

多数人是别人做好，那我也要做好；但是也有的人，别人做好，而我做不好，好像要求别人做好是单方面的权利。

在一个征婚交友节目中，女嘉宾要求男嘉宾会唱歌、会做饭，还要能做50个俯卧撑，男嘉宾反问："美女，你会做什么呀？"美女答道："我什么也不会，但我要求未来的老公什么都会。"

在婆媳关系、兄弟关系、朋友关系中，也存在剃头挑子一头热的情况，无论是何种关系，只要求别人做好，不要求自己做好，巧言令色，乐于索取，专门占别人的便宜，这样的关系，勉强维持一时还可以，但绝不可能长久。

◇ 现在不做好，你还有未来吗？

地铁里攒动的人群，人们之间沉默无语，但共同的心声比地铁的轰鸣还要响——

没有资金，没有资源，没有人脉，每天的工作看不到希望，什么时候才能实现自己的目标，有自己的一间房，开上一辆车，何处是自己的归宿？

"官二代"、"富二代"，你羡慕也好，仇恨也好，他们是他们，

你不是他们，你只是你。“官二代”、“富二代”中，不乏低调进取之人，也有丢人现眼之辈。在没有资金、没有资源、没有人脉的人群中，同样有踏实进取之人，也同样有丢人现眼之徒。

许多担当领导职位的人，当初也和许许多多的普通人一样，什么都没有，有的是工人，有的是技术员，有的是机关通信员，他们的成长之路，都是从走好脚下的每一步开始的，“伟大是熬出来的”。

即使目前你所从事的工作，并不是你的志向和兴趣所在，是那么微不足道，你也要尽力做好，从而收获日后的成功。

一名新战士入伍后，由于会炒一手东北菜，就被调到炊事班，可他的理想是做一名军官。到炊事班后，他踏踏实实工作，由于需要照顾来自南方战友的饮食习惯，他还学会了粤菜、川菜，转业后，他到酒店当了一级厨师，后来创办了自己的餐馆，当起了老板，由于他的餐馆物美价廉，人气很旺，宾客盈门，成为战友们的美谈。虽然，没有实现当军官的理想，但他也实现了自己的价值，过上了比较充裕的生活。假如当初他自暴自弃，充满怨气，就不可能掌握精湛的烹饪技术，又凭什么立足于社会？

每个人都有自己的目标，但未来的理想并不是某一天突然变为现实的，只有做好现在，才有未来。无论现在的起点多么低，每一步都是人生的积累，如果你不做好现在，你任何积累也没有。

不必指望一夜暴富的神话，人生的每一步积累都是“第一桶金”！

◇ 为做最好的自己奋斗终生

要求别人做好，而不要求自己做好，你可能会推卸掉责任，减少你的压力和付出。但是，由于你做不好自己，老板、领导的第一反应是，“下次再也不能把重要的工作交给这个人去做”，部门之间、同事之间的第一反应你是个不懂配合的人，同样，下一次有事情也不会找你。你可能还会觉得占了别人的便宜，实际上到头来吃亏的还是你自己。

在机关、企业、部队，一个人的发展必须有机会，而这个机会既是时时处处存在的，也是千载难逢的，既是领导给予的，也是自己创造的。不是发展没机会，而是自己做得不够好。培养做最好的自己的习惯，你会受益终身。无论何时何地，无论条件多么差，起点多么低，只要时时处处做最好的自己，每一个人都会有可以期待的明天。一生做最好的自己，应当成为我们每个人奋斗的目标！

在机关里，一位部级领导苦口婆心地对司局级干部说：“你们要把你们该做的事情做好，不要我替你们做工作，送到我这里的文件错别字、标点符号错误常常发生，有些数据还要我来核对，因为，我不核对就不放心，就不能向上报。”

司局级干部在国家机关中起着承上启下的重要作用，一个司局级领导必须对自己分管的工作十分清楚，对工作细节了如指掌，

对政策烂熟于心。同时，司局级领导也是一个大工头，工头就要对工程过程和质量负责，部级领导是把握大政方针的，司局级领导不能让部长替你砌砖头。

经过一些司局领导签发的文件时有错误发生，这些领导干部是怎样要求自己的呢？如果他们真正能够以身作则的话，下面人的工作态度一定会兢兢业业，不敢懈怠。下属往往也会掂量上司的分量，对于作风过硬，业务水平高的领导，下属是不敢掉以轻心的；面对马马虎虎、整天忙于应付的领导，下属也是心中有数的，对这样的领导交办的工作，能糊弄就糊弄。

司局级这样较高级别的领导，在他们走到这个岗位之前肯定是有一番良好的表现，从而取得组织上的信任。同理，部队、企业、学校，一些较高级别的负责人也是如此，取得一些成绩的人，往往容易放松对自己的要求，做最好的自己并没有成为习惯，一种贯穿终身的自我要求。

要求别人做好，不如要求自己做好，这对于处于相对优势地位的人尤其重要。部队里，要求战士做好的，基层军官应先要求自己做好；机关里，司局长要求处长做好的，应要求自己先做好；学校里，教师要求学生做好的，首先应要求自己先做好；企业里，中基层干部要求员工做好的，应要求自己先做好；家庭里，家长要求孩子做好的，应要求自己先做好。

想想看，在我们身边是否有这样的父亲，由于工作不顺利或者生活困难，回到家里就大发脾气，把老婆孩子当成出气筒。有

的父亲在外面唯唯诺诺，回到家里却飞扬跋扈，俨然是家里的皇帝。这样的父亲能够要求孩子矢志不渝地奋斗，能够要求孩子有一个好的性格和心态吗？我们身边是否还有这样的父亲一再说自己要戒烟，没有足够的决心和毅力，说了一遍遍，抽了一盒盒。这样的父亲在孩子心目中是不会有权威的，又有什么底气对孩子说："有志之人立长志，无志之人常立志。"

要求别人给予　不如要求自己付出

◇ 付出是为了回报吗?

“世界上没有无缘无故的爱，也没有无缘无故的恨。”人性包含了善恶两个方面，绝对善的人和绝对恶的人都是极少数。现代社会，每个人既是社会人，又是经济人，付出不求任何回报的人恐怕是没有的。当今社会生活、工作节奏加快，人们心理压力增大，每个人都为生存和发展在奋斗，不论做任何事都是有目的的，不会平白无故地去做一件事情。

过去我们一直在讲：只管付出，不求回报；只讲奉献，不讲报酬；只问耕耘，不问收获，恐怕也失之偏颇。

由于人与人的差异，每个人追求的回报并不相同。努力工作，是想要单位涨薪酬的回报；送人玫瑰，是想要得到心仪女性爱的回应；良医治病救人，是想要大众安康，自己精益求精、功德圆满的回报；给老弱病残让座，给灾区群众捐款捐物，当为而为，自然是不求什么回报，但至少还要求一声“谢谢”的呼应。

婆媳关系难处，难就难在双方心理上的不同，付出与回报上的不满足。婆媳之间的感情，多是对儿子、丈夫感情的延伸，也有在共同生活中培养起来的感情。婆媳关系就一般而言，还是双方

都有一个合理的界限为好，付出与回报也都在双方感到舒适、愉悦的范围之内。

工作上，曾提倡只问耕耘，不问收获。哪有只问耕耘、不问收获的农民？耕耘是过程、是付出，收获是结果、是回报，对于一个农民来说，辛辛苦苦耕耘，如果收成被天灾人祸毁灭了，对他来说是无法承受的悲哀！

在工作中要问耕耘，也要问收获，但要知道：没有耕耘，就没有收获。要求单位涨工资，而工资是从经营利润中来，没有利润的增加，工资增长就成了无源之水。所以，要求单位涨工资，先要努力工作，开拓市场和业务渠道，增加业务收入。

不过，有时也不是有多少耕耘，就会有多少收获，还要有一个如何适应，争取认可的过程，以及单位内外各种规则的限制。然而，从人的一生来看，一个人所得与他的付出相比总还是公平的。请记住：多做一点，就多了一份展示自己的机会。付出越多，回报越多，一个勇于奉献的人，可能会吃亏一时，但绝不会吃亏一世。

◇ 付出总有回报，说到不如做到

小丁是某高校研究生，毕业后，一直没找到工作，他觉得自己的求职要求并不高，到中小企业工作也可以，但起码给一个部门经理的职位。在他看来，苦读十几年，学习成绩优异，要求一个部门经理的职位，也是为了发挥自己的作用。

但企业有企业的看法，你是学习成绩不错，但并不能证明你有实际工作的能力。你还没有在企业工作一天，企业凭什么确认你的价值，你的学历是挺高，但现有的人员已为企业工作多年，提升部门经理也先要考虑现有人员的安排，如果你到企业来，只能从基础工作做起。

小丁也不服气，谁是一毕业就有工作经验的呢？你们又要求研究生毕业，又要求有工作经验，这不是难为人吗？

常理说："付出才会有回报。"也就是说，付出是得到回报的前提，而现在好多员工的观念却恰恰相反，很多员工总是想："为什么还不给我加薪？给我加薪，我才有工作的动力，那样我才会做得更好。"

小斌、小柯是两表兄弟。表兄小斌七年以前被父母送到国外留学，表弟小柯非常羡慕，但由于家里经济条件不好，小柯只好上了一个大专。去年兄弟俩同时毕业了，但收入差距非常大。

表弟小柯，供职于某保险公司，入职两个月税前工资已达7 000 多元，他的工作就是电话促销，促使车主购买公司车险。由于在入职培训中表现优秀，小柯被选送到北京总部实习，在实习第一个月就创造了20 余万元的销售业绩，第二个月翻了两倍达到60 万元，创下该公司新员工最快成长纪录。小柯常常工作到晚上12 点，查看客户信息，收集市场资料，并很注意客户的需求，对比公司产品与其他公司的优势，详细介绍给客户，既热情诚恳，又不强加于人。所以，他赢得了客户的信任，也得到了自己的

收入。

表兄小斌回国后，在一家会计师事务所找到一份工作，给项目经理当助手，每月收入2 000 多元，经常感慨收入太少。他羡慕一起出国的同学有的到了基金公司，月收入至少 8 000 多元。如果小斌通过注册会计师资格考试，就可以担任项目经理，有经验后，还可以担任更高的职务，月收入上万元是没有问题的。当说到报考注册会计师的时候，小斌的第一反应是："我的同事考了四年都没通过，我怎么能通过呢?"其实，每年都有不少人通过这项考试，如果不付出一番努力，又怎么能期望高工资的回报呢?

得不到重用的员工会对老板说："把我升为经理吧，这样我就会变得很能干，我的潜力就会发挥出来，我之所以没有做出什么成绩，是因为企业不给我发挥作用的机会。不过，请你相信，一旦让我负责，我就会做得很好，我会证明给你看的!"

人在职场，每上升一个台阶，都不是平白无故得来的，从领导、老板的视角看，一个对企业发展举足轻重的人，他不会弃而不用的，哪怕这个人有一些毛病。对于一个对企业发展无足轻重的人，又怎么可以要求领导、老板主动去拉你一把呢?

退一步来说，也许你的付出没有换来加薪、升职，但这就说明你"吃亏"了吗?

每一个员工，在工作中所获取的，不仅仅是工资，还有学习的机会，工作还给了你一个身份，给了你与外界联系的平台，强化你技能的锻炼机会，如果你能珍惜现在所有，即使你现在得不

到应有的报酬和职位。那么，你总可以寻找到新的工作机遇，而现在的积累就是你未来职业的本钱。

也有的员工会想，“我付出这么多，我有很多工作能力，还要我证明什么？明明就是不公平！我为什么还要付出！”

一粒种子要长成一棵小树，它要突破泥土的重压，它不能抱怨阳光、雨水的不足，它只能利用外在的条件让自己冲出泥土，否则，它只能被埋于地下。人在社会上，就算你被一块块巨石压迫着，你也要扒出缝隙，让自己有出头之日。你可能已经有很多的付出，你可能很有能力，但并没有得到应有的回报，那是因为你的付出还不够，而别人的付出比你多；也有可能你的付出并不是企业所重视的，你的付出没有找对方向。

◇ 付出而不快乐才是真正的失去

一对夫妻很幸运地订到了火车票，上车后却发现有一位女士坐在他们的位子上。先生示意太太坐在她旁边的位子上，却没有请那女士让位。太太坐定后仔细一看，发现那位女士右脚有点不方便，才了解先生为何不请她起来。他就这样从北京一直站到秦皇岛。

下了车之后，心疼先生的太太就说：“让位是善行，但是从北京到秦皇岛这么久，中途可请她把位子还给你，换你坐一下。”先生却说：“人家不方便一辈子，我们只不方便3个小时而已。”太太听了相当感动，觉得世界都变得温柔了许多。

“人家不方便一辈子，我们只不方便这 3 个小时而已。”多浩荡大气、慈悲善美的一句话。它能将善念传导给别人，影响周遭的环境氛围，让世界变得善美、圆满。

我付出，我快乐，是豁达的生活态度。如果我付出了，因为得不到回报而不快乐，甚至闷闷不乐，心生嫉恨，那么，我付出的意义何在呢?

别人给予我的，我当永记不忘；我给予别人的，甚至是在很困难的情况下，竭尽努力给予别人的，就当是一缕吹过去的清风吧。

◇ 懂得感恩才会有福气

那是一个寒冷的冬天，一个生活贫困的男孩为了积攒学费，挨家挨户地推销商品。傍晚时，他感到疲惫万分，饥饿难耐，而他的推销却很不顺利，以至于有些绝望。这时，他敲开一扇门，希望主人能给他一杯水。开门的是一位美丽的年轻女子，她给了他一杯浓浓的热牛奶，令男孩感激万分。

许多年后，男孩成了一位著名的外科大夫，但他一直记着那个曾在冬天里给了他一杯热牛奶的好心人。

曾给他恩惠的女子，因为病情严重，当地的大夫都束手无策，便被转到了那位著名的外科大夫所在的医院。外科大夫惊喜地发现那位妇女正是多年前在他饥寒交迫时，热情地给过他帮助的年

轻女子，当年正是那杯热牛奶使他又鼓足了信心，完成了学业。而那位妇女现在生活拮据，心想这次费用一定很贵，但她惊奇地发现：手术费单上有一行字：手术费＝一杯牛奶，外科大夫用自己的钱给他的恩人付清了高昂的手术费。

从小时候起，我们就领受了父母的养育之恩；等到上学，有老师的教育之恩；工作以后，又有领导、同事的关怀、帮助之恩。

作为社会的一员，我们都生活在一个多层次的社会大环境之中，都从这个大环境里获得了一定的生存条件和发展机会。也就是说，社会这个大环境是有恩于我们每个人的，因此，我们要感恩社会。

感恩是一种生活态度，是一种品德，是一片肺腑之言。我国有“滴水之恩，当涌泉相报”、“一日为师，终身为父”、“谁言寸草心，报得三春晖”、“吃水不忘挖井人”、“前人栽树，后人乘凉”、“羊有跪乳之恩，鸦有反哺之义”、“投之以桃，报之以李”、“知遇之恩当永生不忘”等感恩名言。在美国，每年11月的第四个星期四是合家欢聚的感恩节（Thanksgiving Day）。

如果人与人之间缺乏感恩之心，必然会导致人际关系的冷淡。所以，每个人都应该学会“感恩”，这对于现在的孩子来说尤其重要。因为，现在的孩子都是家庭的中心，要让他们学会“感恩”，就是让他们学会懂得尊重他人，懂得别人为他的付出的不易。

感恩教育让孩子们知道，每个人都在享受着别人的付出给自己带来的快乐的生活，当孩子们感谢他人的善行时，第一反应常常是：今后自己也应该这样做。这就给孩子一种行为上的暗示，

让他们从小知道爱别人、帮助别人。

感恩之心，是我们每个人生活中不可或缺的阳光雨露。无论你是何等的尊贵，或是怎样的卑微；无论你有着怎样特别的生活经历，只要你常常怀着一颗感恩的心，随之而来的就是温暖、自信、坚定、善良，这些美好的处世品格就会与你相伴相随，自然而然地，你的生活便会处处结缘。相反，如果你是忘恩负义之人，虽然占有了一时一事的便宜，但你的恶念必与你的身心相结合。奸诈、虚伪的惯性就会与你如影随形，你绝对不会散发出祥和、安宁、可信任的光彩，你的生活便会处处不如意。

◇ 不计较他人的过失，才有感恩的快乐

恩与怨，往往相伴相随，如果他人单纯地对我们有恩，这种关系反倒比较好相处，工作中、生活中，更多的是恩与怨交织在一起，斩不断，理还乱。我们中的许多人往往把怨牢牢记在心里，父母子女关系、兄弟关系、夫妻关系、朋友关系、同事关系处理不好，很多情况就是纠结在怨中，而他人的恩被我们的怨埋没了。

他和妻子吵架了，原因很简单，妻子太啰唆。那天，他冲出家门，发誓再也不听妻子的唠叨了。

他走过一条又一条的小巷，无意中撞上一个匆忙赶路的女人，正准备道歉，却发现她是很久不见的老邻居。她热情地邀他到家里坐坐。他此刻正愁没有去处，就跟着女人走了。到了女人家，女人边

说话边忙着收拾屋内的衣物。听说他还没吃饭，女人就赶忙进了厨房。女人边忙边和他拉家常，他因此也知道女人已离婚，孩子跟着父亲。

没过多久，女人端着几个小碟出来了，一碟花生米，一碟泡菜，一碗小酒，还有一荤一素两个炒菜，他的食欲很快就被勾了起来。看到女人为他盛饭倒酒，加菜舀汤，他心里有一些感动，更有一些躁动不安。那一天，女人喝了些酒，他们聊了很多。她说，其实前夫一直对她都很好，可因为另一个男人的出现，因为他给她的一些小恩小惠，她做了错事，便和丈夫分手了。她说，她很后悔，可惜已经没有回头路可以走了。临走时，她说过的一句话让他久久不能忘记。她说："人其实都是有弱点的，很多时候，我们会因为其他的人对我们的一点小恩而感激涕零，却忘了爱人为自己付出的无数次大恩。"她的话让他想起了自己的妻子。妻子为了照顾他，放弃了自己二十多年的爱好，把全部的心都放在了他和儿子身上，妻子可以说为他付出了半辈子，自己还常嫌她唠叨，想起自己刚才那一瞬间的错乱，他禁不住有些脸红。从女人家里出来，他脑子里只有一个念头：赶紧回家，把妻子拥入怀中。

你我也许就是故事中的人，我们对他人很平常的关心所感动，但对我们至爱的人却冷眼相对，这是因为我们对最亲的人怀有苛刻的要求，而这要求如恶魔一样让我们疏远他们，抱怨不断。

阿拉伯传说中有两个人在沙漠中旅行，他们是很要好的朋友，途中不知道什么原因，他们吵了一架，其中一个人打了另一个人一巴掌。被打者很伤心，就在沙里写道："今天我朋友打了我一巴掌。"

写完后，他们继续行走。他们来到一块沼泽地，被打者不小心踩进沼泽里面，另一个人不惜一切拼了命地去救他，最后被打者得救了，他很高兴，拿了一块石头，在上面刻道："今天我朋友救了我一命。"

朋友奇怪地问："为什么我打了你一巴掌，你把它写在沙里，而我救了你一命，你却把它刻在石头上呢?"

被打者笑了笑，回答道："当别人对我有误会，或者对我不好的时候，就应该把它记在最容易遗忘、最容易消失的地方，由风负责把它抹掉；而当朋友有恩于我，或者对我很好的时候，就应该把它记在最不容易消失的地方，尽管风吹雨打也忘不了。"

在日常生活中，就算最要好的朋友也会有摩擦，我们也许会因这些摩擦而分开。但每当夜深人静时，我们仰望星空，总会回忆过去的美好，而曾有过的伤痛就会像流沙一样被风吹散。

◇ 不要忽略为我们付出最多的人

当你事业有成的时候，你不会忘记曾为你付出的老师、朋友，对他们感激万分；而面对父母为我们的无私奉献却未曾感激过。

你可知道，父母在你背后付出了很多很多……

风雨来临时，朋友送你一把花折伞遮雨，你会对朋友的关心感激不尽；面对父母为自己营造的一生的避风港湾、你累的时候才想回来的家，却是淡漠的，你不觉得父母的付出有多么不易，

你认为父母为你所做的一切都是理所当然的。

当朋友出差回来带给你特色食品的时候，你会对朋友心存感激；面对父母十几年或几十年为你煮饭热菜，你自己却从未感激过，反而常常抱怨不好吃。

当你出席一次重要活动，忘记打领带的时候，别人送你一条新领带，你会从心里对此人表示感激；当父母高高兴兴地为你买来衣服的时候，你却嫌不够时尚，不够展现自己的个性甚至因此看不起父母，认为父母没有品位。

当你生病的时候，医生给你医治，你会用贵重的礼品回报医生，不会忘记医生的拯救之恩；父母给予自己宝贵的生命，没有父母的生养就没有自己辉煌的今天，自己从心里感激过吗？

相反，你可能还记得，父母在你小时候打过你，父母的某句话伤害过你，父母当初没有满足你的某个要求……当父母年老时，希望我们常回家看看，我们还当做一种负担，总是找各种借口为自己辩白，不能回家是因为收入少，不能回家是因为工作忙，不能回家是因为没有女朋友……

有一个女孩，专门从事出售时间的工作，就是陪需要的人聊天，但由于工作太忙，竟然没有时间陪自己的妈妈聊天。妈妈想女儿心切，惦记女儿吃得怎么样、睡得好不好。为了不影响女儿的工作，又让女儿有成就感，这位妈妈委托她的一个老同学，约女孩聊天，给女孩做她喜欢吃的东西。女孩诧异地问这个阿姨，怎么知道自己喜欢吃这些东西，阿姨不得不道出原委，从此以后，女孩不管有多忙都要每天给妈妈打一个电话。

父母的爱是无言的，只有仔细观察品味，用心感知，才会品尝到父母的爱的味道。当你品尝到时，你才觉得原来父母的爱是那样的纯洁、绵长、深沉、温馨……莫对伟大的父母之爱视而不见，而要存着感恩的心去珍惜它！

父母却从未表述过自己的付出，尽管得不到儿女的理解，他们却没喊过一声怨言，依然无私地为儿女付出着……作为儿女应该去体会父母那份无言而不轻易发现的爱，用心感知父母爱的伟大，回报自己的父母。

要求别人配合　不如要求自己适应

当今时代，社会分工越来越细化，管理也越来越精细化。在组织系统中，以前由一个人或一个简单的程序就能够完成的事情，往往需要多个部门、多个岗位来完成，即使由一个人独立完成的工作，也有更多的外在因素起着制约和配合作用。

银行信贷，信贷员的职责被风险管理、评审等多个部门或岗位分解。教师备课，也不再是一个人能独立完成的事情，往往需要集体讨论，吸收和借鉴他人的经验，而且还有从形式到内容的新要求。因此，对于各行各业的人，配合与适应就显得越来越重要，能否配合好，沟通协调能力就成为考核的重要内容。

◇ 像狼一样工作

广阔无垠的旷野上，一群狼踏着积雪寻找猎物。它们最常用的一种行进方法是单列行进，一匹挨一匹。领头狼的体力消耗最大，作为开路先锋，它在松软的雪地上率先冲开一条小路，以便让后边的狼保存体力。领头狼累了时，便会让到一边，让紧跟在身后的那匹狼接替它的位置。这样它就可以跟在队尾，轻松一下，养精蓄锐，迎接新的挑战。

在一对头狼夫妇的带领下，狼群中每一匹狼要为了群体的幸福承担一份责任。母头狼产下一窝幼崽后，通常会有一位“叔叔”担当起“总保姆”的工作，这样母头狼就可以暂时摆脱当妈妈的责任，和公头狼去进行“蜜月狩猎”。狼群中每个成员都不希望做固定的猎手、保姆或哨兵，但每一匹狼都在扮演着至关重要的角色。

狼群中的每一只狼，都为整个狼群竭尽忠诚，配合默契。如今，狼越来越少了，能让我们想到狼群的好像只有足球场了。

在2010年南非世界杯上，2006年世界杯冠亚军意大利与法国混乱不堪，防守优势荡然无存，进攻软弱无力，他们在小组赛就被淘汰；原来以华丽足球著称的巴西与荷兰，也走实用足球的路线；英格兰队四不像的踢法，遇到强劲有力的德国立刻歇菜；唯有西班牙与阿根廷坚持着攻势足球，相比阿根廷，拥有哈维、伊涅斯塔、比利亚的西班牙队的配合更为流畅，所以才能夺得本届世界杯冠军。

团队精神的核心是配合，为了团队的整体目标。航空母舰的威力之所以巨大，就在于它的整体配合所产生的战斗力。航空母舰，以舰载机作为主要武器并作为其海上活动基地的大型水面作战军舰，载有攻击、反潜、侦察、预警等各型飞机，装备有舰舰、舰潜、航空导弹、水中武器和舰炮等。这些武器和装备的组合，目标就是为了夺取作战海区的制海、制空和制电磁权，支援登陆和

抗击登陆作战。航空母舰有那么大的威力，但它并不是单独行动，通常与多艘巡洋舰、驱护舰和潜艇等组成航母编队进行活动。航空母舰的战斗力，取决于多种武器和装备的配合。

无论在机关、企业、部队、学校，处理工作关系都要求相互配合，强调单位之间，单位内部机构之间、不同岗位之间的配合，任何一项集体性的活动也都要求参与者之间的配合。别人配合自己，别人给自己便利，提供条件，这其中有工作职责划分的需要。例如，工厂流水线作业，下道工序的顺利进行必须依赖于上道工序的完成。但在很多工作协调关系上，配合、协作、沟通是双向的。要求别人配合，不如要求自己适应，通过自己真诚的努力为别人提供方便，构建和谐的工作关系，反过来更容易得到别人的理解、配合和支持。如果过多地强调本位利益，强调个人的感受，很可能把工作关系搞得越来越僵，甚至使工作关系影响到个人关系。政府部门之间，同一个机关两个处室之间，由于对一个问题的看法不同，导致相互扯皮推诿，对自己有利的就做，对自己不利的就不做，于是就会影响国家机关正常职能的发挥，甚至可能出现人身攻击这样极不应该出现的现象。

◇ 像演员配合导演一样工作

你喜欢看电影吗？一部作品创作的好坏，是否好看，很大程度上取决于演员与导演配合的默契程度。在工作生活中，我们常常遇到相互配合的问题，演员如何配合导演完成一部戏的拍摄，

为我们提供了如何在工作生活中相互配合的借鉴。

无论导演对一部戏持什么观点、态度，演员都要尽心尽力去摸清导演的脾气个性、套路与喜好，千万要配合好，除非你不想演好戏或想要辞去所拍戏份。

那么，作为演员怎样才能配合好导演呢?

第一，演员跟导演沟通的最基本元素是剧本。简单地说，你是根据剧本去演的，他是根据剧本去导的，所以对于剧本的阅读和理解就是演员在接戏之前必须要做的一个功课。你也必须知道导演对于剧本的想法和理解，因为对于同一个剧本，不同的导演可能会有不同的理解。所以，你要领会导演的意图，与导演达成共识，否则你就不可能顺利完成表演。

1. 你必须要知道剧本讲述的是一个什么样的故事，有着怎样的社会和时代背景。例如，让你演《红色娘子军》中苦大仇深的吴琼花，如果你用酒吧歌女的情态去演肯定就不行，你必须了解人物在剧中的那个年代应该有什么样的心理和行为特征。

2. 你必须要知道你所扮演的这个人物在整个剧中是一个什么样的“任务”，要完成什么样的功能。比如在有的剧中，某个人物可能是为了表现那个年代里的某类人或某种观念，并不是一个简单的符号，你必须要掌握这一点，才能用你的表演塑造一个好的角色。

3. 你必须知道你所演的这个人物跟其他人物之间的相互关系以及这种关系的变化和走向。因为人物之间的关系往往不是固定的，是有变化的。热恋中的男女，后来却变成了仇敌，为什么会这

样？你的情绪、状态应该怎样随着剧情的发展而同步变化？

第二，演员跟导演在充分沟通对剧本的理解之后，接下来就是要听听导演对于人物的要求。他希望这个人物能在整个剧中起到什么样的作用，可以针对某一场具体的戏进行仔细地研究，不要到拍摄现场的时候再问导演。

第三，现场拍摄的时候，导演可能顾及的因素比较多，不会有充分的时间，跟演员进行详细的交代。因为他要顾及到摄影、录音等多个创作部门的工作要求，这个时候就需要演员自己有机灵劲儿了。

你不能老是让导演为你的表演一遍遍地拍。即使他不发火，其他的人或者制片人就一定会发火了，因为你在浪费大家的劳动。记住：正常情况下，在拍摄现场，导演的话就是命令！

第四，假如你突发灵感，觉得按自己的想法去做可能效果会比较好，怎么办？最好的办法就是及时跟导演交流，并在他的要求完成后马上呈现自己的方案。这种即兴表演，只要是你动脑子想的，导演往往会鼓励你。

第五，要跟导演配合好的再一个要求就是“做好人”了。导演生活中或者工作中也会有一些“问题”的存在，所以千万别去参加“议论”。因为一旦传到他的耳朵了，就会让你“苦不堪言”。你应该做的是对导演进行正常的关心和关怀，毕竟大家是一个集体。

第六，在拍摄完成后，你还要继续跟导演保持良好的沟通。因为他在后期剪辑画面的时候还会有继续的创作，可能还需要你

对声音和画面有新的处理。

想一想吧，我们工作中的任务、项目的计划、所要完成的事情，不就相当于一个剧本吗？项目的流程、办事的环节、相关各方的关系，不就相当于一个故事吗？老板、领导或任务、项目的负责人，不就是导演吗？任务、项目的执行人、承办者，不就是演员吗？任务、项目的开始、变化、攻坚克难、最后完成，其中方方面面的关系和互动，不就是剧情吗？为了完成任务、项目，办好事情，演员不是僵化地等待导演的指令，而是创造性地工作。首先要吃透剧本，在工作过程中，自始至终与“导演”充分地沟通，相互理解，这样你自己的创造才能充分发挥出来。演好主角，甘当配角，这样你就可以成为一个好的“演员”。全部工作过程都是你“表演”的现场，你要顾及到参与工作的各个方面、各个人。工作到了“后期制作”阶段，你还需要与“导演”保持良好的沟通，因为工作是持续动态的过程，一项任务完成了，下一项任务会接踵而至，你需要为下一部作品作好铺垫。工作中，只有你是一个好的演员，才可能成为一个好的导演。

要求别人重视　不如要求自己担当

在部队、机关、学校、公司、家庭，我们都希望得到别人的重视。其实，作为领导、老板、老师、家长和你周围其他的人，是否重视你，不仅取决于你的心愿，更取决于你的行为，取决于你行为的结果，关键在于你是否敢于担当。

◇ 你是那个买油的小和尚吗

大山中有座庙，庙里住着一老一少两个和尚。每个月的月初，老和尚都会交给小和尚一只大碗，吩咐他到山外去买食用油，然后告诉他："你小心一点，别把油弄洒了，我们一个月的菜肴可全靠它呢。"

小和尚答应一声就下山去了。回来时，他想到师父的嘱咐，不禁更加用力地捧紧了油碗，一小步、一小步地走在山路上，丝毫不敢左顾右盼。可是不知为什么，他心里越是紧张，手中的碗就晃得越厉害，临近家门时，油已经洒掉了近1/3。

可以想象，老和尚一看到油碗就急了，他生气地指着小和尚大骂道："你这个笨蛋，怎么连这么点事都做不好！竟然把油洒了这么多！"

看师父生这么大的气，小和尚一句话也不敢说，只是让委屈的眼泪围着眼眶打转转。第二个月的月初，老和尚又吩咐小和尚去买油。像上次一样，小和尚回来时小心翼翼地走着，生怕再出一点问题。可是油碗也像上次一样，总是晃啊晃的一点点地往外洒油，急得他眼泪都快掉下来了。到了庙门时，光顾碗不顾脚下的小和尚冷不防被门槛绊了一下，结果油一下子只剩下 1/3 了，小和尚傻眼了，忍不住放声大哭起来。

听见哭声，老和尚赶紧跑了出来，当他看到装油的碗时，立刻火冒三丈："你还有脸哭！真是气死我了！"

可是气归气，第三个月来临时，因为老和尚有事走不开，所以还得吩咐小和尚去买油。但是这次，他改变了以前的态度，只听他这样吩咐小和尚道："你听好了，我要你在回来的途中多观察你周围的人与事物，并且要详细地报告给我。"

小和尚为难地咧了咧嘴，但最后还是去了。回来时，他按照师傅的嘱咐留心看着山路两旁，发现山路边的风景竟然很美——远方山峰雄伟，近处梯田片片，梯田边还时不时有开心地奔跑着的孩子，路旁的古松下还有两位下棋的老者。这样一边看一边走，不知不觉，小和尚已经到庙里了。当见到师傅时，他才注意到：碗里的油还是满满的，一点儿也没洒！

小和尚可爱、可怜又可气，他当然重视老和尚交办的事，也一心一意想做好，想得到老和尚的夸奖，但他不能担当。他没有勇气和自信，也不能想出一个更好的办法。工作中，生活中，有多少这样的"小和尚"！这样的"小和尚"能得到重用吗？

◇“吴晗”与“吴哈哈”

2011 年《读者》杂志第 3 期刊登了一个有趣的故事：

著名历史学家吴晗任北京市副市长时，北京一家报纸有一次刊登新闻，文中写“北京市副市长吴哈”如何如何。

吴晗看到报纸后感到十分新鲜：北京市副市长就是我吴晗啊，什么时候冒出个本家兄弟吴哈来了？于是吴晗一个电话打到报社去。经查证发现是排字错误，加上校对不认真，错字得以蒙混过关。报社赶紧向副市长道歉，深表遗憾，请领导批评。吴晗很客气，没说什么。

不过，吴晗的秘书却和报社联系，认为应该作个更正。报社方面表示照办。第二天，吴晗拿过报纸一看，上面的更正是“昨日×××一文中，‘北京市副市长吴哈’应为‘北京市副市长吴哈哈’特此更正……”

“吴晗”变成“吴哈哈”，在工作中、生活中有多少这样的事例，不重视自己的工作，对待工作不认真、不审慎，这样的人怎么可以委以重任呢？

◇ 你到达的是真正的山顶吗？

很多年以前，在一个遥远的地方，一位老酋长病危了。为了

选出新的酋长，他派人叫来村里三位最优秀的年轻人，然后对他们说："我就要离开你们了，大家为我做最后一件事吧。你们知道我毕生一直奉为神圣的那座高山吧，现在，我要你们尽可能地去攀登它。记住，一定要尽力爬到最高的地方，然后，回来告诉我你们的见闻。"

老酋长的意思，三位年轻人心知肚明，所以一听清吩咐就立刻上路了。

半路上，第一位年轻人心想："论体力，我不如他们俩，如果爬到山顶再折回去的话，酋长之位恐怕早就是别人的了。我这么聪明能干，怎么能眼睁睁地把好位子拱手让人呢?"想到这里，他决定马上回去。为了能跟老酋长交代，他还特意跑到山脚下张望了一番。

"酋长，我到达山顶了，我看到了清泉潺潺、繁花夹道、绿树葱茏、鸟鸣嘤嘤，风景迷人极了。"一回到酋长身边，他就迫不及待地描述道。

"孩子，这种鸟语花香的地方不会是山顶，只会是山麓。"老酋长摇了摇头说。

第二位年轻人爬到半山时，心里也开始嘀咕了："这座山有两千多米高，爬到山顶至少需要半天时间。如果我稍有落后，肯定就得不到酋长之位了，所以我不如现在就回去。酋长如果问起来，我就把这儿的风景告诉他，反正半山跟山顶差不多。"于是他也转身往回走去。

"酋长，我到达山顶了，我看到了高大、肃穆的松树林，山崖

边还有秃鹰盘旋。”他说。

“唉，孩子，那不是山顶，只是半山腰啊!”酋长像是自言自语似地说。

现在，就剩下第三位年轻人了，但是一直等到天黑，他也没有回来。一小时、两小时……正当大家都在为他的安危担心时，他忽然衣不蔽体、发枯唇燥地闯进了酋长的家。

谈起山顶的风景，满脸疲倦的他立刻眼睛发亮了：“山顶其实什么也没有，只有高风悲旋、蓝天四垂。我所能看到的，只有我自己，只有‘个人’被置于天地之间的渺小感。在那一刻，我忘记了所有的骄傲与自满，并为原来的自以为是感到羞耻与不安。”

“好孩子!”酋长微笑着说道，“你到达的是真正的山顶，按照我们的传统，我要立你为新酋长，祝福你!”

哦，原来，山的最高处是一无所有。

“只有不畏劳苦，沿着陡峭山路攀登的人才能达到光辉的顶点”。工作中、生活中有多少聪明人、有潜质的人，因为自作聪明，因为不肯付出艰辛的努力而只到达山麓或半山腰，这些人又怎么可以担当重大使命呢？领导怎么可能把重要的工作交给他们呢?!

◇ 你全力以赴了吗

在美国西雅图的一所著名的教堂里，有一位德高望重的牧

师——戴尔·泰勒。有一天，他向教会学校一个班的学生们郑重其事地承诺：谁要是能背出《圣经·马太福音》中第五章到第七章的全部内容，他就邀请谁去西雅图的“太空针”高塔餐厅参加免费聚餐会。《圣经·马太福音》中第五章到第七章的全部内容有几万字，而且不押韵，要背诵其全文无疑有相当大的难度。尽管参加免费聚餐会是许多学生梦寐以求的事情，但是几乎所有的人都浅尝辄止、望而却步了。

几天后，班里一个11岁的男孩，胸有成竹地站在泰勒牧师的面前，从头到尾地按要求背诵下来，竟然一字不漏，没出一点差错，而且到了最后，简直成了声情并茂的朗诵。

泰勒牧师比别人更清楚，就是在成年的信徒中，能背诵这些篇幅的人也是罕见的，何况是一个孩子。泰勒牧师在赞叹男孩那惊人记忆力的同时，不禁好奇地问：“你为什么能背下这么长的文字呢？”

这个男孩不假思索地回答道：“我竭尽全力。”

16年后，这个男孩成了世界著名软件公司的老板。他就是比尔·盖茨。

工作中、生活中，你是全力以赴，还是有所保留？满负荷工作，只是工作量上的一个估量，满负荷工作也不一定是竭尽全力。“全力”是什么？全力是体力、想象力、创造力、执行力等能量的总和。形式上的满负荷，并不一定是“全力”的满负荷，就在“满负荷”做事情的时候，我们是否使用了创造力，还是只是在简单重复？我们是否运用了想象力，考虑到技术、市

场、客户的变化，是否有前瞻性的安排，是否有周全的防范风险措施？我们的执行力是否还停留在领导、老板要求做什么，我就做什么。执行过程中是否发现了新的问题，如何跟踪、报告、解决这些问题？

◇ 用得上，打得赢，拿得起，放得下，不计较

1994 年 10 月的一天，疲惫的叶利钦很想通过打猎的方式放松一下。于是他接受了彼得格勒州州长的邀请，去参观郊外的狩猎场。那一次的随员不多，都身着迷彩服，拿着猎枪。叶利钦注意到一个迟到者，迷彩服非常合体，一副军人仪态。他持猎枪的姿态非常自信，紧紧地抱着，就像拥抱一个心爱的女人。

随员在草地上摆好桌椅和食品，准备边吃边谈，午餐后再去森林打野猪。正当叶利钦说得投入的时候，意外发生了。从灌木丛中突然蹿出一个庞然大物，转动着眼珠，用蹄子扒拉着落叶，一步步向他们逼近。

叶利钦写道："坦率地讲，野猪的突然出现使我们惊慌失措。当时由于我讲话时太激动，眼镜掉在了地上，于是 10 个随同人员都钻到了桌子底下找眼镜，情况很危急！这时我侧目看到，迟到的那个人没有往桌子底下钻，下面也没有地方了。他不知什么时候已经端着猎枪在一旁站着，随后听到两声枪响。后来检查的结果表明，'迟到者'击中了野猪的心脏。我的第一印象很准确：这是一个强硬、不妥协和思维敏捷的人，莫斯科需要

这样的人。”

这个人就是继叶利钦之后的俄罗斯总统普京。

那些钻到桌子底下给叶利钦找眼镜的人呢，自然都在叶利钦的慧眼下落选了。那些人是在找眼镜，还是躲藏？谁晓得呢？找到眼镜干什么呢？难道让叶利钦去驱赶野猪吗？叶利钦最需要的是对付野猪的人，而不是帮他找眼镜的人。但那 10 个人中肯定不乏希望被进一步重用的人，但只有敢于、能够担当的普京脱颖而出。这是偶然，也是必然。

罗荣桓元帅是中国人民解放军的杰出领导人之一，毛泽东对他非常器重，罗荣桓逝世后，毛泽东十分悲痛，几天夜不能寐。一天深夜，毛泽东用颤抖的手写下了《七律·吊罗荣桓》：

记得当年草上飞，红军队里每相违。
长征不是难堪日，战锦方为大问题。
斥鷃每闻欺大鸟，昆鸡长笑老鹰非。
君今不幸离人世，国有疑难可问谁？

“国有疑难可问谁？”这是何等的信赖，非凡的器重。毛泽东曾用十句话评价罗荣桓：无私利，不专断，抓大事，敢用人，提得起，看得破，算得到，做得完，撇得开，放得下。这些都是敢于担当的人所具有的优秀品质，不仅是在战争年代，就是在飞速变化的信息时代，从机关到企业，从部队到学校，组织、单位里是何等需要一大批敢于担当的公务员、军官、士兵、员工和教师，可往往就在用人的关键时刻，有的人给自己留一

手，计较利害得失，出工不出力，出力不尽忠。以上这些人断然不能担负起使事业兴旺、扶危济难的重任，又有什么理由要求受到重用？

让我们每个人都反思一下，扪心自问：自己的差距在哪里？

第三章

严于律己才能立足 宽以待人才能行远

◎ 要求自己与要求别人　那是两码事儿

◎ 与其抱怨别人　不如多多反省自己

◎ 责人之心责己　恕己之心恕人

◎ 严于律己似根　宽以待人若水

要求自己与要求别人　那是两码事儿

◇ 要求自己可以自动自发，要求他人不可一相情愿

要求自己是出于内心的主动的愿望，要求别人是从自身出发对他人的期望、约束、寄予的责任。

要求自己易，要求别人难。自己最了解自己，也最能直接控制自己，但也往往存在当局者迷、旁观者清的情况；也存在个人自制力不强的情况，对自己的要求会常常落空。但无论怎样，一个有行为能力的个体，要求自己比要求别人还是要容易得多。

我们常说要严格要求自己，严于律己，就是出于自觉自愿的行为。学生自觉自愿严格要求自己，会表现为积极进步，刻苦学习，他不会感到学业是不可承受的负担，而会把学习当成乐趣；公司员工自觉自愿严格要求自己，表现为对公司忠诚，按照业务

规则、流程经办各项业务；公务员自觉自愿严格要求自己，表现为及时完成领导交代的工作，穷尽自我，清正廉洁，谦虚谨慎；在家庭生活中自觉自愿严格要求自己，表现为对家庭成员的爱恋与敬畏，对家庭大事小情的尽心尽责。

自己知道内心真实的想法、做过的事情、想要达到的目的。因此，要求自己是自动自发的行为，多数情况下也是心甘情愿的抉择。自己要求自己是出自于内心的需要，是最容易实现的。

要求别人是向自己之外另一个人提出的诉愿，不论这个人与你多么亲近、多么重要，你都代替不了他，他有自己独立的想法和感情，他有自己的意志，你不能够、不可以，甚至不应该完全左右他的想法和感情。

而要求别人，就要面临诸多外在的问题。比如：对方理解你吗？你与对方的关系是处于合适的状态吗？对方是否愿意、是否有能力按你的要求行事？因此，往往是要求别人事倍功半，要求自己事半功倍。为别人提供便利、创造条件，反而能够成全自己的要求和目标。

要求自己与要求别人的差别，就在于自己与别人都具有独立的人格，不论地位高低、经验阅历多少、经济收入差距多大，每一个人都是独立的个体。要求别人要以尊重别人为前提，不管这个人是你的子女、还是你的下属，不管这个人是你追求的女友，还是陷于婚姻危机中的对方。

尊重自己，尊重他人，这是现代文明的体现。

◇ 要求自己可以是无距离的，要求别人应当保持适当的距离

寒冷的冬日，一群豪猪为取暖挤成一团，当它们身上的刺把各自刺痛时，它们又立即散开，但是天气寒冷又使它们不得不再次挤到一起，又再次分开。这样反反复复后，它们总算知道还是不要离得太远，但也绝对不能挤到一块儿。

人如豪猪，每个人的特性、要求、想法、情趣、追求各不相同，就如同豪猪一样，人人身上都有刺，因天生多刺而互相排斥难以相处，人们所能容忍的相处距离只能是一段适度的距离。否则，距离太近了，互相伤害；距离太远了，又感到寒冷，感到相互需要。

为什么最亲近的人反而难以相处？一个与同事、朋友可以融洽相处的时尚女孩，却往往对自己的男友百般挑剔，对他经常发脾气，甚至寻死觅活？难道两个人在一起就是为承受痛苦折磨吗？那个被你称为男朋友的人，他不也是一个独立的个体吗？他并不是你的附属物，也不是你身上的细胞，他再爱你也是与你不同的，不可能完全感知你的内心起伏。

一个事业有成的父亲，堂堂的领导、老板，为什么往往要向他人倾诉家里的私事，指责子女的不是，叹息爱人的不理解、不懂事，难道外人比家里人更亲吗？是不是做父亲、做丈夫的对子女、爱人的要求有过分之处呢？要知道即使最亲近的人之间也要

有一定的距离，距离产生吸引、思念、盼望。“远则敬，近则狎”，在日常生活中，不是常常见到，一家人不在一起的时候相互牵挂，而在一起的时候反而添了许多是非。

古人云：受人滴水之恩，当以涌泉相报。可是如果你暂时甚至永久都拿不出、不愿拿出涌泉，哪怕是滴水回报，又当如何？只有无颜相对，避之唯恐不及，有恩难报的压力，低人一等的心理暗示，转化为怨恨自然毫不足奇。阴暗一点的，甚至希望恩人在眼前永远消失，于是大恩即成大仇。古之高风亮节之人，施恩不望报，常常举家归隐或远迁，以免相见之尴尬。这些畅晓世情的通达之辈，此举名为避世，实乃避祸，深得大恩如大仇的道理。所以，人与人之间还是保持适当的距离为好。

至爱之间尚需有一定距离，何况一般的人与人之间的关系。疏不间亲，是人与人之间关系的一个定律。所以，当你向别人提出要求的时候，一定要考虑到关系的亲疏远近。

◇ 物极必反，对别人要求过多会事与愿违

对于别人的要求，只有适度才是相宜的，一个愿打，一个愿挨，如果超出了别人的界限，甚至闯入别人的禁地，必定事与愿违。

“人生若只如初见，何事秋风悲画扇。等闲变却故人心，却道故人心易变。”

这句话出自清代词人纳兰性德的《木兰辞·拟古决绝词柬

友》，意思是说“与有情人相处，如果不能像刚刚相识的时候美好而又淡然，那么一切还是停留在初见时的美好为好”。

古往今来有多少亲密无间的朋友反目相向，又有多少海誓山盟的情侣最后成为生死冤家？如果能料到最后的结局，还不如停留在当初一面之交时相互倾慕的时刻，还能留下美好的回忆。为什么会有这样的结局？一个很重要的原因就是一方对另一方或彼此的要求过多，随之而来的就是不满、指责、抱怨以至于仇恨。

俄国诗人普希金的《渔夫和金鱼的故事》，写一个老头儿和他的老太婆住在大海边，住在“一所破旧的小木棚里”，老头儿天天撒网打鱼，老太婆天天纺纱结线。

老头儿打到一条金鱼，不要任何报酬，将她放回了大海。但是，老太婆知道这件事后却破口大骂，硬逼着老头儿去向金鱼要一只新木盆。金鱼满足了老太婆的要求。但是老太婆又破口大骂，让老头儿再去要一座木房子。金鱼给了她一座木房子。从这两件事看，老太婆的愿望还不高，要的都是生活中急需的东西；但是，从她骂老头儿的话中，可以发现她很不讲理，得寸进尺。

随后，作者又描写了老太婆三次向金鱼提出要求的情形。第一次，老太婆表示“不高兴再做平凡的农妇”了，她要做“世袭的贵妇人”。金鱼满足了她的要求。老太婆当上贵妇人以后，却把老头儿派到马房里干活儿。第二次，老太婆声称“不想再做世袭的贵妇人”，“要当个自由自在的女皇。”金鱼又一次满足了她的要求。当老头儿回来时，“老太婆看都没看他一眼，就吩咐左右把他从眼前赶开”。这件事充分地暴露了老太婆贪得无厌的心理，她当

上贵妇人仍不知足，还要当最高统治者，要奴役所有的人。第三次，老太婆声称她已经“不高兴再当自由自在的女皇”，而“要当海上的女霸王”，并且要金鱼亲自侍奉她，任她使唤。这一次，金鱼不但没有答应她的要求，还收回了以前送给她的一切。

当老头儿从海边回来时，他看到的“仍旧是那所小木房”，老太婆面前“还是那只破木盆”。金鱼之所以这样做，是因为她已经看出老太婆贪婪的心是永远不会满足的。

故事中的老太婆总是不满足，向小金鱼提出了一个又一个的要求。老太婆无休止的欲望变成了贪婪，从最初的清苦，继而拥有辉煌与繁华，最终又回到从前。这个故事告诉我们，要知足常乐，追求好的生活处境没有错，但关键是要适度，过度贪欲的结果必定是一无所获。

◇ 要求的最高境界是没有要求，没有要求成全了你的最高要求

一个网友发帖说：前几天和老公闹矛盾，没想到他在空间里留言“千金易得，知己难求。漫漫人生路，何以解忧?”他的很多朋友给他的留言，说什么知己总有一天会出现的，等等。我有他的 QQ 号，他也有我的，我看了心里有些不舒服，也不知道该怎么为好。不能看了当没看见吧，也不能自己当空气啊，不知道该怎么办，也想给他留个什么话，不知道说什么，请各位帮忙出出主

意，怎么办？我觉得他这是不尊重我！结了婚了，还想找什么知己，那我还想找个知己呢，也不知道他怎么想的，感情太丰富了？我太平凡了吗？我如果不说，以后可有的气受，所以我也想气气他，让他知道有些话是不能随便说的。

俗话说：群众的眼睛是雪亮的，看看网友怎么说的吧——

楼主：你是新婚吗？怎么你对感情的理解还是如此的理想化、完美化呢？你竟然为了老公一句话就感觉别扭？心里难受可以理解，但真没必要就为一句话，自己和自己较劲，这样最后只会两个人越来越痛苦，不是有那么一句话么？结婚前睁大双眼，婚后睁一只眼闭一只眼。有的时候女人太敏感，男人是理解不了的，只会让他感到压力和窒息，就像女人永远无法理解为什么男人总还需要个知己一样。我觉得面对双方无法理解的问题时，一笑而过或许淡化问题最好的方法了。

楼主：你们应该是新婚不久吧！我也是从你这个状态过来的，多关心关心他、给他点空间和时间，没有必要因为他无心的一句或两句话搞得很伤感很紧张！

你要给他轻松感！如果你这样做，久而久之他会觉得跟你相处很累而疏远你的。恋爱跟生活是两回事，恋爱时希望对方在乎你，什么都是唯一，但生活是要给彼此温暖舒适的感觉！让他在不自觉中陷入你温柔的“网”。

要求幸福的婚姻生活，是我们的共同心愿，可是如果你的要求过多过细，由于对方没有自己的空间，反而会越来越远离你；相反，如果你看似没有什么要求，对方就会感到宽松惬意，从你

这里获得从他人那里无法满足的愉悦。那么，他有什么理由与你产生缝隙呢？

任女士的婚姻幸福，家庭和谐。用她自己的话说："我从来不挑剔什么，没有什么要求，不计较。从结婚的时候开始，我就夸老公做菜好吃，老公下班进厨房就成了他一天最开心的事，他做菜比我好，其实都是我培养出来的。家里装修的时候，我也不指手画脚，我的想法和老公不一致时就照他的意思办。这样我不但少操了很多心，老公还对自己的装修创意自我欣赏。我没有要求老公应当这样，不应当那样，但我获得了自己最根本的需求——幸福的婚姻。"

与其抱怨别人　不如多多反省自己

常常有很多人喜欢抱怨，把自己的一切不如意都归咎于别人。爱抱怨的人，总是能找到抱怨的理由。这样的人永远只看别人的缺点和自己的优点，结果是，他认为自己的命运实在太糟，全天下的人都对不住他！

◇ 抱怨不能解决任何问题

工作不好，抱怨；上司不好，抱怨；下属不好，抱怨；经济不景气，抱怨；生活环境不好，抱怨。可以说，只要有人的地方就有抱怨，这个世界的方方面面，无不处在人们抱怨的唇枪舌剑之下。

然而事实却是，抱怨根本解决不了任何问题。谁又能靠抱怨成为成功人士？相反，抱怨反而会把问题带向更加复杂的一面，给我们带来诸多严重影响。你所处的环境不会因你的抱怨而改变，只有通过你的努力才能改变。

某单位要晋升一个部门领导，A君自以为志在必得，但结果却是别人当选，坐进部门领导的办公室。

怎么办？A君怒气难消，为自己鸣不平，在单位内外诉说自己

遇到的不公，一些人只是顺情说好话，对 A 君深表同情，说你这么能干竟然没上去，太不公平了，于是更助长了他的怨气，自以为理直气壮，到上级机关讨个公道。他这么一闹，从领导到群众都觉得此人肚量太小，不堪大用，而且他的缺点更被关注了。

与 A 君同时落选的 B 君，不但没有抱怨，与新上任的领导积极配合，支持新上任的领导工作，并当众称赞新领导的工作能力。B 君与上下左右的关系更加和谐。

在下一次干部调整中，B 君被提升为另一个部门的领导，而 A 君还在原地踏步。

工作中、生活中都是如此，婆媳关系处不好最先就是从抱怨开始的。

一家两兄弟，大儿子的媳妇到婆家就进厨房，直到全家人吃完，把厨房收拾干净才走，走的时候，还笑着对婆婆说上一句："您有事情，随时给我打电话。"婆婆见人就夸大儿媳，婆媳关系处得很融洽。

小儿子的媳妇很不情愿进厨房，进了厨房，脸色难看，一会儿盆儿掉到地上，一会儿摔碎一只碗，心里抱怨婆婆为什么不干？心想：难道我是你们家的保姆！临走的时候，一声不吭，重重地关上门。婆婆心里非常不高兴，婆媳关系一直不和。

同样是进厨房，不抱怨的大儿媳得到了和谐的婆媳关系，与丈夫更是情好日密，抱怨的小儿媳与婆家关系搞得冷冷淡淡，与丈夫三天一小吵，五天一大吵。

◇ 抱怨的最大受害者是自己

工作中，你是个爱抱怨的人吗？要知道，习惯性抱怨很可能会“毁掉”你的前程！

即使单位存在一些问题，或遭遇一些不公平对待，可以通过一定渠道来反映，也可以和领导沟通。但经常的抱怨，会使你的环境更加恶化，由你厌倦环境变成周围的人厌倦你，你前面的路就会越走越窄。管理者对爱抱怨的下属，最直接、最常用的手段就是——让他靠边站，有合适的理由就裁掉他！

有位工程师在业界小有名气，他自己也很喜欢这份工作，但公司还处在发展初期，管理比较混乱。习惯于有条不紊的工程师忍受不了这种状况，他开始抱怨，并形成了习惯。有同事劝他，可他就是控制不了。直到有一天正在抱怨时，老板对他说：“你觉得公司不好，明天不要来了。”

聪明的人应该考虑用其他途径去实现自己的目标，而抱怨，只会让你成为最大的受害者。抱怨会使你失去正常的理智和热情，工作能力的发挥受到限制，领导不愿意把重要的工作交给你，你就会被逐步边缘化。

有位哲人说：穷人和抱怨，两者之间存在着鸡和蛋的关系——贫穷孕育了抱怨，抱怨又孵化了贫穷。人们越穷越抱怨，越抱怨越穷。这句话虽然有失偏颇，但也有一定的道理：我们之所以抱

怨，就在于我们认为抱怨能为我们带来某些好处。比如同情、认可和优越感。但就像哲人说的那样，事实上，我们不仅“越抱怨越穷”，还会由于抱怨招致一连串的麻烦。到头来，我们反倒成了抱怨的最大受害者。

◇ 知足常乐，平淡生活收获如意快乐

北京一所著名中学的一名初三女生跳楼自杀了。这个文静而内向的女孩走了，留给亲人的是终生的悲痛。是什么夺走了一个如花的生命？

别人为什么做得到，你为什么做不到？

爸爸妈妈这么辛苦，从小到大不知道为你操了多少心，你怎么就不知道回报呢？

你笨吗？你比谁都聪明，就是不认真、不刻苦。

考不上爸爸、妈妈也不会怪你，明年我们再重新复习。

一切拿成绩说话，平时再努力，没考好等于零。

防人之心不可无，不要轻信你那些同学。

你这个时候还混，你想干啥啊？

多去学学别人是怎么做的。

以上是这个女孩的父母几乎每天不厌其烦对她的教诲，而女孩就是被这些没完没了的要求推下高楼的。这惨痛的教训还不值得警醒吗？

“绝不让孩子输在起跑线上”。这句话是用静止的、绝对的观点看问题。既然是起跑线，就不是终点，何谈输赢？然而，这句话忽悠了千千万万个家庭，孩子从上幼儿园就开始竞争，如今有些幼儿园也这样了。

试想一下：一个人考不上北大、清华，考不上名牌大学，甚至考不上大学，又能怎么样？人生的道路还很长，人是一个多元体，一生有好多际遇，只要一个人心地善良，心里有阳光，积极向上就足够了。父母凭什么把自己没有实现的理想强加于孩子？难道父母是大学教授，孩子就一定是大学教授吗？

近年来，管理创新理论不断冲击企业、机关的管理。一些企业、机关处于不间断的管理变革之中，频繁的组织架构调整、人事变更、流程再造、没完没了的考核，这些对于提升企业、机关的管理水平、工作绩效的确产生了不小的积极作用，但同时也带来了一些负面影响。企业员工、机关工作人员心理负担加重，工作压力增大，可以说人人自危。其实，管理的终极目标是人内心的安宁，只有在内心安宁的状态下，人的主观能动性和创造性才能自然、自发地迸发出来。老子的理论“治大国若烹小鲜”讲的就是不折腾。物极必反是最朴素的真理，对别人要求过多必定走向反面，人人都要警惕，不要因为你的要求而伤害了你的亲人和身边每一个值得珍惜的人。

◇ 别人有的，你不一定有，这很正常，也很平常

不想当将军的士兵就一定不是好士兵吗？登山就一定要“会

当凌绝顶，一览众山小”吗?

有多少人为追求财富、名利、情感、职位等方面的成功而心力交瘁、不堪重负。

一个在某机关工作的中年人，迟迟没有得到晋升，经常闷闷不乐。后来领导考虑这个干部确实工作年限很长，工作能力虽然并不突出，也不善于与人交流，但这么长时间没有得到晋升，自己也有些过意不去，考虑提升他的职务。令人始料不及的是，在公布提升他职务的当天，他因过度激动，不幸突发心脏病身亡。每每提到这件事，周围的同事都一阵欷歔。然而，“逝者长已矣，他人亦已歌”，欷歔过后人们该干什么还干什么。

别人有的，我也一定要有，否则就抬不起头。尤其是在对物质生活、职业发展追求强烈的社会氛围中，李嘉诚、比尔·盖茨、巴菲特几乎成为全社会的楷模；刘德华、周杰伦、杨澜等明星人物成为公众崇拜的对象；身边的一个个“杜拉拉”成为周围人羡慕的目标。“别人能做到的，我也能做到”成为自我励志的导向，“别人能行，为什么你不行?”成为领导、老板、家长训导下属、员工、子女时信手拈来的紧箍咒，而我们也常常确实是认同这种思想，这样要求自己，而结果是许许多多人的不快乐、不幸福。

放下就是快乐。对于当今在学校、机关、公司工作的人，确定一个经过努力可以达到的目标，而非过多的要求。别人有的，你不一定有，这很正常，也很平常。同班同学，有当省长的，有当农民的，有出国的……当省长的保不准犯错误；当农民的有农耕的

艰辛，也有收获的喜悦；出国的可能出人头地，也可能行囊空空。所以，对于人生的得失不必过于执著，放下就少了比较，少了比较就少了抱怨。

简单的生活，简单的思想，简单的情感，简单的快乐与幸福，一切都是这么简单。如果我们每个人都能有一颗宁静的心，去收获一份简单而真实的快乐与幸福，那么这个世界便会多一点欢笑，少一点泪水。

◇ 与其抱怨别人，不如反省自己

春节，朵儿带着男友小可回家过年。第一次到女友家，小可有些拘束，吃过年夜饭，朵儿一家围坐在一起打麻将，小可不会打麻将，只好一个人看电视。朵儿不小心把水杯碰洒了，打麻将的人手忙脚乱，小可还是独自一人在看电视。朵儿责怪小可不上来帮忙，小可说："有那么多人，还用我帮忙吗?"就为这一点小事，朵儿与小可相互抱怨。春节后，两人开始了冷战，谁都没有反省自己的意思。

小可，既然来到女友家，就把自己当成一个家庭的成员吧，伸一把手就把自己融入家庭气氛之中去了。朵儿呢，男友第一次到你家，难免有些尴尬，男友不会打麻将，何不找适合他的呢？比如打扑克，让他也参与进来，以免让男友觉得被冷遇；或者全家人围坐在一起看电视，说说笑笑，不也是很开心吗？

为什么不能在抱怨别人之前先反省一下自己？如果领导批评了我，我应该想的不是领导对我有意见，应该先想想我自己什么地方做得不对？如果和同事关系不能处得融洽，同样应该先反省自己，想想自己这里有什么问题。和家人不能和谐相处，难道全家人都不对，只有自己一个人对吗？先反省自己，首先可以让自己的心情缓和下来，不会头上顶着一把火，使自己失去理性，失去客观；先反省自己，形成习惯，可以使自己不断地实现自我完善；先反省自己，决不抱怨任何人，就算是别人不对，别人对不住我，我自己只要问心无愧，做自己该做的事，走自己该走的路，不抱怨任何人，这样才不会浪费自己的时间，影响自己的情绪，活得轻轻松松、坦坦荡荡。

◇ 与其抱怨别人，不如提升自己

一位著名的舞蹈编导在谈到他的成功经历时说："在你确定了你的人生目标后，你要一直往前跑，要记住两边人的叮嘱、希望和帮助，不要与那些反对你的人争吵，那样会浪费你的时间，会让你失去方向。"

无论你目前正在从事什么事情，在确定你的目标之后，你的注意力就放在自己的目标上，抱怨别人是无法达到你的目标的，最好的办法就是提升自己。

大概三十多年前，河北白洋淀湖畔有个不满十岁的少年，生

性活泼又倔强，冬天他在白洋淀冰面上玩耍时，把妈妈刚做好的新棉衣磨破了，被妈妈痛打一顿。那时添一件新衣并不容易，他既没有抱怨家里的贫穷，也没有抱怨母亲的狠心，从那时起小小少年就在心里发誓将来要有出息。

20 岁的时候，他随一个亲戚到北京承包工程，望着北京的高楼大厦，他心里想：我将来也要建这样的高楼。当时，他没有资源，可以说没有一切。但他没有抱怨，而是孜孜不倦地学习，学习工程预算、建筑设计，很快他在打工行列里成为出众的人，于是谈报价、跑工程的事务，老板也让他参与。

不久，他成立了自己的装修公司。当时并没有多少资金，对于第一笔装修业务，客户要求垫资施工，他对客户说："我干好了你就看着给，干不好分文不取。"哪知道，他把自己全部心血都用在这个项目上，客户十分满意，全额支付了工程款，这就是他的第一桶金。后来，他建起了自己的高楼，并被评为北京最有影响力的十大经济人物。

而如今，他刚刚四十多岁，可谓风华正茂。但他很少抛头露面，也很少就房地产发表言论，他知道自己与前辈相比，与京城众多大腕儿相比，在见识、阅历方面还有不小的差距，他主要的任务就是学习，他会常常溜到北京高校的课堂认真做笔记，然后，悄悄离去。

不抱怨别人，反而成全了自己；抱怨别人，只是无能的借口。

有一个人极不满意自己的工作，一次，他愤愤地对朋友说：

“我的上司一点也不把我放在眼里，改日我要对他拍桌子，然后辞职不干！”“你对那家贸易公司完全弄清楚了吗？对于他们做国际贸易的窍门完全搞通了吗？”朋友反问道。“没有！”“古人说‘君子报仇，十年不晚’。我建议你还是好好地把他们的一切贸易技巧、商业文书和公司组织完全搞通，甚至连怎样修理影印机的小故障都学会，然后再辞职不干。”朋友说。那人觉得朋友的“建议”有道理——把公司当做免费学习之所，什么东西都学了之后，再一走了之，为此不是既出了气，又有许多收获吗？自此，他默记偷学，甚至下班之后，还留在办公室里研习商业文书的方法。一晃一年过去了。一天，那个人和朋友又见面了。朋友问：“你现在大概把公司的一切都学会了，可以准备拍桌子不干了吧？”然而，那人却红着脸说：“可是我发现近半年来，老板对我刮目相看，最近更是委以重任，又升官，又加薪，我已经成为公司的红人了！”

责人之心责己　恕己之心恕人

“责人之心责己，怒己之心恕人”出自《增广贤文》。我们常常计较别人的过错，却容易宽恕自己的过错；对别人的要求比对自己的要求高。如果我们能像责怪别人一样要求自己，能像宽恕自己一样宽恕别人，那我们的道路就会更宽广。实际上，这很难做到，每当我们遇到不开心、不顺利的事情，往往第一反应就是责怪别人，面对自己应承担的责任却百般推托而又心安理得。

老人静静地坐在一个小镇的郊外的马路边。

一位陌生人开车来到这个小镇，看到了老人，停下车打开车门，向老人问道：“老先生，请问这个城镇叫什么名字？住在这里的人属于哪类人？我正在寻找新的居住地！”

老人抬头看了一眼陌生人，回答说：“你能告诉我，你原来居住的那个小镇上的人是什么样的吗？”

陌生人说：“他们都是一些毫无礼貌、自私自利的人。住在那里简直无法忍受，根本无快乐可言，这正是我想搬离的原因。”

听了这话后，老人说：“先生，你恐怕又要失望了，这个镇上的人和他们完全一样。”陌生人怏怏地开车离开了。

过了一段时间，另外一位陌生人来到这个镇上，向老人提出了同样的问题：“住在这里的是哪一种人呢？”

老人也用同样的问题来反问他："你现在居住的镇上的人怎么样?"

陌生人回答："哦！住在那里的人非常友好，非常善良。我和家人在那里度过了一段美好的时光。但是，我因为职业的原因不得不离开那里，希望能找到一个和以前一样好的小镇。"

老人说："你很幸运，年轻人，居住在这里的人都是跟你们那里完全一样的人，你将会喜欢他们，他们也会喜欢你的。"

如果我们在寻找坏人，那么就真的会遇到坏人，如果我们在寻找好人，就一定会见到好人。

你对别人的态度就是别人对你的态度，如果我们一味地责备别人，而把自己的一切都看成是对的、是好的，不检讨自己的过失甚至阴暗面，我们就永远无法遇到光明。每当我们遇到不开心、不顺利的事情，往往第一反应就是责怪别人，面对自己应承担的责任却百般推托而又心安理得。殊不知，我们的朋友、机会就在这个过程中消失得无影无踪了。如果我们像责怪别人一样要求自己，宽恕自己一样宽恕别人，那么，我们的道路就会更宽广。

在职场中，要切记：即使你在原来的工作单位，没有受到重用，甚至受到不公正的对待，也尽量不要对准备跳槽进入的单位大吐口水。一是因为过去的事情已经过去，说也于事无补；二是因为别人并不会完全从你的角度考虑问题，很可能对你产生与你期望相反的评价。

◇ 恕人需要肚量　责己需要真诚

宽恕别人需要肚量，检讨自己需要真诚。如果仅是表面上做些姿态，内心仍然自以为是，就不会有真正的进步，也不会有融洽的人际关系，古往今来多少人都吃亏在不肯低头认错。

王安石与苏东坡都是宋朝大才子，同朝为官。苏东坡天资高妙，过目成诵，出口成章，有李太白之风流，曹子建之敏捷，官拜翰林学士，在宰相王安石门下任职。王安石爱慕其才，十分器重。苏东坡却自恃聪明，颇多讥诮。

一日，苏东坡拜访王太师，在书房内见到王安石未写完的两句诗：

西风昨夜过园林，吹落黄花满地金。

苏东坡思忖：黄花即菊花，此花开于深秋，其性属火，敢与秋霜鏖战，最能耐久，随你老来焦干枯烂，并不落瓣，“吹落黄花满地金”，岂不错误了？苏东坡认为王安石已江郎才尽，自恃才高，举笔舐墨，依韵续诗两句：

秋花不比春花落，说与诗人仔细吟。

王安石走进书房，看到诗稿，口中不语，内心踌躇：“苏东坡这个人，虽然屡遭挫折，轻薄之性仍然不改。屈原的《离骚》上就有‘夕餐秋菊之落英’的诗句。他不承认自己学疏才浅，反倒来讥笑老夫！明日早朝，奏过天子，将他削职为民。”又转念一

想："且慢，他原来并不晓得黄州菊花落瓣，也怪他不得！"

次日早朝，王安石密奏天子，苏东坡才力不及，将他贬到黄州。天子准奏，百官听命，唯有苏东坡心中不服，认为是王安石因改诗一事公报私仇。没奈何，也只得谢恩从命。

黄州，重九一日，天气晴朗，友人来访，东坡大喜，便拉他同往后花园看菊。走到菊花架下，只见满地铺金，枝上全无一朵。惊得苏东坡目瞪口呆，半晌无语。朋友问道："见菊花落瓣，为何如此惊诧？"苏东坡道："平常见此花只是焦干枯烂，并不落瓣。去年我在王丞相府中，见他《咏菊》诗中写道：'西风昨夜过园林，吹落黄花满地金'。小弟只道他写错了，特地续二句：'秋花不比春花落，说与诗人仔细吟'。却不知黄州菊花果然落瓣！老丞相贬我至黄州，原来是让我看看菊花！"

苏东坡叹道："当初小弟被贬，只以为是王丞相公报私仇。谁知他倒不错，我倒错了。今后不再轻易笑话别人。唉，真是不经一事，不长一智啊！"

后来，苏东坡为乱改菊花诗的事，专程到京，向王安石"负荆请罪"，认错道歉。

严于律己似根　宽以待人若水

◇ 严于律己似根

自律是自我控制和自我调整的能力，包括自我控制不安定的情绪或冲动，在压力面前保持清醒的头脑，清楚地知道自己的行为可能产生的后果和影响，为人须知合乎伦理道德、国家法纪、单位规章制度。

小到仅有十几个人的公司，大到政党、军队，无论我们身在何处，严于律己都是我们的立身之本。严于律己是根，十年树木，百年树人，根深才能叶茂。只有严于律己，才能得到周围人的认可；只有严于律己，才能按照规章制度行事，更好地完成工作任务；只有严于律己，才能踏实努力，充分发挥自己的才能。

◇ 企业管理水平差，原因在哪里？

企业领导会说是因为中层经理的管理水平差，导致公司很多管理制度没法执行。中层管理者会讲，是因为员工的职业水平差。员工会说，管理是领导的事情，自己只是个执行者，与自己没什么关系。任何管理理念、手段都要依靠人来落实，没有职责清晰、

严于律己的人，任何规章制度都不过是纸上谈兵。

会议开始前，明明规定将手机设置为震动，可开会期间，往往都是企业领导的手机首先响起。这不是一个习惯问题，而是一种特权意识的问题。如果大领导觉得自己有超越制度之外的特权，公司的其他领导也会觉得自己有特权，如此一来企业的纪律和文化就被打破了。

老北京人艺，“严”字当头，纪律面前人人平等。大导演焦菊隐先生排《虎符》的时候，一天他的小女儿没人照看，他只好将她带到了排练场。孩子觉得排练场的铃铛好玩就拍了一下，整个排练场瞬间安静，焦先生的脸刷地一下就红了，马上让服务员把孩子领了出去。第二天大家就看到一张焦先生的检讨贴在排练场上。欧阳山尊也是当时的副院长，他说领导的职责是“要严格按照制度来保证戏的创作，而不是站在上面发号施令”。

联想为了解决很多员工开会迟到的问题，制订了迟到罚站 1 分钟的制度。第一个罚站的就是柳传志先生的老领导。不知道当时的情景会有多尴尬，但是却给每个人敲起了“要有时间观念”的警钟。柳传志以身作则，曾因开会迟到被罚站三次，作为企业的一把手，他完全可以以各种理由为自己解脱，但是一旦丧失了严于律己的原则，制度就形同虚设，领导者的威信也不会让人心服口服。

严于律己就是按公认的规则、制度、道德规范要求自己，而公认的规则、制度、道德规范是公共行为的标准，是为多数人接受并实行的，严于律己就能使自己的言行合乎规矩，也就是与多数人达成共识，得到多数人的认可。这样，你才能被多数人接纳，

才有了进一步发展自己的根基。

严于律己是立身之本。无论在工作中，还是在生活中，严于律己的人都会受到别人的尊重和承认。相反，律己不严的人不会达到别人心目中称职的标准，言行与自己的角色就不相称，周围的人就会觉得这样的人不足以寄予厚望。对这样的人，人们内心的评价是否定的，无论在工作、生活中都得不到认可。

严于律己可以使自己不犯错误，少犯错误，使自己在工作中、生活中站稳脚跟。三国刘备说："勿以恶小而为之，勿以善小而不为。"

不管在哪里工作，都须做到五个"管住"：管住自己的脑，不该想的不要想；管住自己的眼，不该看的不要看；管住自己的嘴，不该说的不要说；管住自己的手，不该拿的不要拿；管住自己的腿，不该去的地方不要去。

◇ 宽以待人若水

做到严于律己不易，做到宽以待人更难。

有句俗话叫做"宰相肚里能撑船"。

相传，宋朝宰相王安石中年丧妻，后娶名门才女姣娘为妾。婚后，王安石忙于国事，常不回家。而姣娘正值妙龄，难耐寂寞，便与家中的一个仆人偷情。事情很快传到王安石的耳朵里。一天，他假称外出办事，悄悄藏在家中，让轿夫抬着空轿子出了门。深

夜，他蹑手蹑脚地溜到居室的窗外，听到俩人正调情，很生气，但他并没有惊动屋里的人，而是拿起一根竹竿朝树上的老鸹窝捅了几下，老鸹惊叫着飞了。屋里偷情的仆人闻声忙从后窗逃走。

转眼到了中秋，王安石想借饮酒赏月之时婉言相劝姣娘，便趁着酒兴说："饮空酒无趣，我吟诗一首你来答如何?""是。"姣娘答。王安石吟道：

"日出东来还转东，乌鸦不叫竹竿捅，鲜花搂着棉蚕睡，撇下干姜门外听。"

姣娘一听脸就红了。"扑通"一声跪在丈夫面前答道：

"日出东来转正南，你说这话整一年。大人莫见小人怪，宰相肚里能撑船。"

王安石见她诚心认错，心也就软了。他想：自己已经花甲，而姣娘正值花季，不能全怪她，与其责怪他们不如成全他们。中秋节后，王安石赠白银千两，让仆人与姣娘成了亲。事情传开后，人们对王安石的宽宏大量赞不绝口，"宰相肚里能撑船"成了千古美谈。

一些在历史上具有杰出才能、身居高位而又清正廉洁的人物，没有达到他们应有的圆满，甚至结局十分凄惨，除了其他原因外，不能容人是一个重要的方面。相反，宽以待人，宽容别人的过失、冒犯、错误、不足的人却得到了意外的回报。

公元前605年，楚庄王平息了叛乱后非常高兴，班师回朝，在宫内举行盛大的庆功会，大摆筵席，群臣畅饮。到傍晚，酒兴未

尽。庄王下令点燃蜡烛，继续狂欢。庄王看到群臣们这样高兴，就让自己的爱妃许姬给大家敬酒。许姬很漂亮，出来给大家敬酒更增添了几分欢快的气氛，正当她给大家一一敬酒时，一阵大风吹来，把大厅里的烛火全吹灭了。这时有人趁机扯住了许姬的衣袖，想调戏她。许姬非常聪明，她并没有声张，而是趁机把那人的帽纓扯断，请求庄王查出这个人后处治。

庄王听后，却大声说，今日宴会大家都要尽兴，把自己的帽纓都摘下来。大臣们都摘下自己的帽纓后，庄王才命令点燃蜡烛。许姬对此感到非常惊讶，席后，许姬埋怨庄王不为她出气。庄王笑着说："人主群臣尽情欢乐，有人酒后失礼情有可原。如果为了这件事诛杀功臣，将会使将士感到心寒，不会再为楚国尽力。"许姬不由得赞叹楚王想得周到。

后来，楚庄王亲自率领军队攻打郑国，不料被郑国的伏兵围困住，正在危急时刻，楚军的副将唐狡单人匹马冲入重围，救出了楚庄王，庄王重赏唐狡，唐狡辞谢说："绝纓会上，扯许姬衣袖的正是下臣，蒙大王不杀之恩，所以今日舍身相报。"庄王听后，感慨万千。

一些才能杰出、功绩卓越的历史人物，由于宽以待人方面的缺失，有的失去了原本可以取得的更加辉煌的功名，有的结局更是十分可悲。

诸葛亮堪称"严于律己"的代表，"鞠躬尽瘁，死而后已"。成都武侯祠有清末四川按察使赵藩所撰的一幅名联："能攻心则反侧自消从古知兵非好战；不审势即宽严皆误后来治蜀要深思。"实

际上包含了对诸葛亮治蜀宽严失济的惋惜。诸葛亮治蜀大大小小的事件，事无巨细，每必亲躬，正如他在《出师表》所言，“受命以来，夙夜忧叹”，“此臣所以报先帝而忠陛下之职分也”。但潜意识里，这里面有很深的对别人的不信任，他对人才的要求太高，这种高标准最终导致，蜀国优秀的文臣武将越来越少。

诸葛亮对自己苛刻的同时，也苛刻地对待别人，尽管从大面上看，他并没有做错什么，但整体上，这形成了一种苛刻的气氛，令他和蜀国很难锻炼人才。

明朝官员海瑞，以罕见的清廉闻名，他从不接受贿赂，一年只买一次肉，就是母亲生日的时候。

同时，海瑞也以苛刻著称，他不仅苛刻地对待同僚，也苛刻地对待妻女。他的女儿5岁时，接了男仆递来的一块饼，海瑞知道后大发雷霆，认为女儿违反男女授受不亲的礼法，所以他不想再认这个女儿，除非她再不吃东西。结果，5岁的小丫头果真整日涕泣而不吃东西，7天后被饿死。

正史上说，海瑞家人想尽办法让小女孩进食，但她拒绝，最终饿死。野史中有人怀疑这一点，认为很可能是被活活饿死的，毕竟一个5岁小女孩，怎么会有那么强的意志，能在7天内忍住可怕的饥饿感。

海瑞在中国历史上并不孤单，几乎每个朝代都有一些以极端清廉和苛刻而闻名于世的官员，他们一样很难容人。

历史名人因不能容人尚且如此，何况普通人，何况同事之间、邻里之间、师生之间、婆媳之间呢？宽以待人若水，水利万物而不争，水能甘居于下，水能包容杂质和污垢，宽以待人就是要做到不计较、不排斥、能包容、不自大。

古人云："好说己长便是短，好说己短便是长。"胡雪岩也常说，做生意、交朋友"要上半夜想想自己，下半夜想想别人"，"人在江湖离不开朋友的帮衬"。因此，不要挖掘别人的缺点和不足。你完全出于好心，指责朋友的不是。一次、两次，人家也许感动，也许是应付你。而你得寸进尺，不断指责别人，以为这样是对朋友负责。在不断指责别人的过程中，你已经丧失了自己对你们的关系的认知，以为自己样样都好，以为自己是别人工作、生活的导师，不知道自己的分量有多重，也就是没有了自知之明。即使你的朋友也从心里认为你是对他好，但他感觉不舒服，怎么可能与你长相处、长相依呢？想想看，你付出了那么多，却是朋友离去的背影，岂不是犯傻吗？

◇"严"到什么程度，"宽"到什么尺寸

严于律己，宽以待人。"严"到什么程度？"宽"到什么尺寸？程度与尺寸是最难把握的。

曾子是孔子的学生。曾子小时候，有一天跟着父亲到田里干活，锄草时不小心把一棵瓜秧铲断了，他的父亲脾气非常暴躁，

看到后大怒，拿起一根大棒就朝曾子劈头盖脸打来。曾子经常听孔子讲孝，看到父亲生气要打他，心想如果逃跑的话，父亲打不到会更生气，那怎么能说是孝呢？于是就等在那里，一动不动。他父亲手上也没个准儿，一点分寸也不懂，一棒子下来，就把曾子打倒在地，曾子昏了过去。过了好一会儿，曾子才慢慢苏醒过来，起来第一件事情不是喊疼，而是问候父亲道："刚才您那么费力地教育我，该不会累坏了吧？"

这事传到了孔子的耳朵里，老人家很不高兴，告诉其他的弟子说："曾参来了，不要让他进来！"

曾子赶快去跟孔子解释："当时我只有一个念头：既然犯了错，惹父亲不高兴，就应该接受父亲的责罚。您多次教导我们为人子女要懂得'孝'，而能够赡养父母只是最低层次的孝，最难的是能始终对父母和颜悦色，让他们高兴。"

孔子说："你知道舜帝的故事吧？舜的父亲，眼睛是瞎的。舜非常孝顺他的父亲，父亲要使唤他，他总是在旁边；但父亲想杀掉他时，他却每次都会想办法逃掉。父亲用小棍子打他，他就默默忍受，但用大棍子打他，他就会逃走。舜这样做的结果，使他的父亲没有犯下不行父道的罪责，而舜也没有丧失孝道。可你呢，父亲大发雷霆时，你宁死也不躲避。表面上像是尽了孝道，但万一你被打死了怎么办？不仅会给你父亲留下一辈子的痛苦和歉疚，而且会让父亲陷于杀子的不义之中。有哪一种行为比这更不孝呢？"

可见，无论是律己的"严"，还是待人的"宽"，都要既有原则，又有方法。

有的单位，上下班打卡，算一种“严”吗？还有的单位，上下班要检对指纹，算一种“严”吗？高度竞争的信息化社会，内在的“严”要胜于形式上的“严”。所谓内在的“严”就是要用过程来证明，要用结果来说话。如果每个工作人员都按时上下班，工作却没有激情、没有创意，这种“严”对单位来说是形同虚设的消极怠工。

当今所讲的“严于律己”，要义就是忠诚，忠诚于自己的事业和企业。

某知名空调生产商的销售总监，原来只是一个下岗女工，她吃苦耐劳，打开了产品在一个地区的销售，使该品牌成为该地区最大的品牌。后来，这个厂家一度经营困难，很多销售人员跳槽，也有一些更大的企业看好她手中的客户，高薪邀她加盟。但她觉得自己原本一个下岗女工，是这个企业给了自己一次机会，让自己能有一份收入赡养父母、抚养子女，自己在企业困难的时候不能走，这不是老板的要求，是自己对自己的要求。结果，企业渡过危机后，她被提升为该企业的全国销售总监。

“宽以待人”也不能混同于当为不为。有的单位，开会常常有人迟到，会场里人们交头接耳，手机声此起彼伏，工作纪律涣散，领导不愿管、不敢管，得过且过，怕落下一个不通情达理的坏名声。高度竞争的信息化社会，待人以宽也必须以过程为证明，以结果为目标。如果达不到一个地区、一个单位、一个团体的目标，那么最后受损害的必定是每一个成员。

第四章

改变不了别人的时候 改变自己

◎ 世界上还有另外一个你

◎ 改变自己的七个理由

◎ 十分钟改变自己　你愿意吗

◎ 不被时代抛弃

世界上还有另外一个你

◇ 自我穿越：每一个人都可以不是现在的你

中央电视台的春节晚会，差不多每年都有一首歌曲受到公众的喜爱。2011 年，由农民工旭日阳刚组合演唱的《春天里》走红。

喜爱《春天里》的观众，不仅有农民工、北漂、蚁族、草根，还有白领、归国留学人员、还有离退休人员，也许还有“富二代”、“官二代”吧。

对往昔简单快乐时光的眷恋，对生活前景的忐忑不安，寻找寂寞心灵的安慰，追求未来春天的明媚，不正是当今社会心理的真实写照吗?

想要的生活与所处境遇的差距，身份变化产生的落差，理想与现实矛盾的焦虑，人与人之间差别的加大。于是，人们会问自

己："我的希望还在吗？明天会更美好吗？"人们知道自己是谁，又不知道自己是谁，人们的身份甚至成了自我的悬疑。

话说有三个老汉有一天碰到一起了，于是就聊天，聊着聊着就聊到了皇帝。

第一个老汉是拾粪的，他说："如果我当了皇帝，我就下令这条街东面的粪全部归我，谁去拾就有公差来抓。"

第二个老汉是砍柴的，他瞪了第一个老汉一眼说："你就知道拾粪，皇帝拾粪干啥？如果我当了皇帝，我就打一把金斧头，天天用金斧头去砍柴。"

第三个老汉是讨饭的，他听完后哈哈大笑，眼泪都笑出来了。他说："你们两个真有意思，都当了皇帝了，还用得着干活吗？要是我当了皇帝，我就天天坐在火炉边吃烤红薯。"

三个想当皇帝的老汉，想象皇帝的生活，但他们都摆脱不了自己，改变不了自己的心态，他们羡慕的是皇帝，而底版还是他们自己。

世界上还有另外一个你，这个人是谁？你的答案是什么？是一个和你长的完全一样的人吗？是你的终身伴侣吗？世界上还有另外一个你，这个你就是你自己。你原本不是现在的你，你原本可以是完全不同的你！

你原本可以是大学讲台上的教授，可你现在是一个海外公司的业务员。你原本是那个笑意盈盈的美女作家，可你现在吆喝着卖服装。主持公司年会的那个人原本是你，而此时的你坐在台下

左顾右盼。那个步入会场潇洒英俊的翻译原本是你，而你正拉开酒店大门迎接你自己。你原本可以是那所著名学校的校长，而你正在为自己的工资向人讨好。你原本是舞台上闪耀的星，而你此时作为保安正在为进入小区的车辆放行。

每个人的人生都可以有不同的版本，人生的剧情是可以完全不同的。穿越是现实的，煤矿工人可以成为世界闻名的歌唱家，烧锅炉的师傅可以成为著名大学的教授，烙大饼的小二可以成为领导干部，身材比例不合标准的孩子，可以成为舞蹈家。这些都是生活中的实例。而且，你想想吧，你的身边又有多少这样的实例！每一个人都可以不是现在的你，你本可以更幸福、更富有、更成功。重要的是你要看对自己、看准自己，正确地要求自己，找准自己在生活和工作中的定位。

人生没有替身，前程如何全靠穿越。

穿越是什么？穿越是跨过一道道坎，穿越是自我否定，穿越是上层次，穿越是打破自我规则和约束。

穿越，并不意味着必须出人头地；穿越，是心灵的成长，粗茶淡饭，甘之若贻；也是人生的境界，穿越的终极目标是为幸福找到落脚点。穿越，可以与成群的人奔走到同一个方向，也可以不追逐潮流而能安身立命，穿越的根本就是真正明确自己想要的是什么，找到真实的自我。

一对身家数百万的 80 后小夫妻，放弃 5 层楼的豪华私宅，执意钻进山里，试图建造远离尘嚣的“北美木屋”。他们从未当过农民，却开荒种菜，圈地养羊，希望过上“采菊东篱下，悠然见南

山”的田园生活。他们回归却不隐居，还将回归田园的生活细节发在网络论坛上。仅三个月，帖子点击量就达 90 余万人次，回复 2 万余条。每有网友慕名造访，他们总是好酒好肉招待，一起爬山野炊。这不也是人生的穿越吗？

有了幸福，无论贫穷与否，人人都是成功的穿越者。

◇ 你的潜力是无穷的

今天找到工作了，明天会不会被辞掉？明年要转业了，怎样适应地方的工作和生活？夏天就要毕业了，不知道未来的工作是否顺利？工作五年了，不知何时才有晋升的机会？准备结婚了，不知道何时才能有属于自己的一间房子？没有资金，没有背景，能靠什么呢？靠自己！靠自己的潜力！

一个孩子的母亲，能准确无误地接住从四楼阳台上掉下来的孩子。你相信吗？但这的确是一个真实的故事。

有一位年轻的母亲，在家照顾她两岁多的儿子，孩子睡着后，母亲把儿子放在小床上，她趁儿子熟睡这段时间去附近的菜市场买菜。这位母亲买完菜，走到居住的楼群时，由于惦记着儿子，她不由得朝自己居住的方向望了一眼。这一望不得了，发现四楼阳台上有个小孩子儿在动。糟了，我的儿子，她大叫一声，疯狂地往前跑，边跑边喊：“孩子不要往外爬！”但是孩子哪里听得懂呀，她看到妈妈朝她挥手，兴奋地乱蹬乱舞，拼命往

外爬。

这时要跑到四楼阻止儿子，已经来不及了，于是这位母亲就拼命地跑，刚好在儿子掉下来的一刹那，跑过去伸出双臂稳稳地把儿子接住了。

这件事立即轰动了当地的市民，电视台记者来了，要把这个人间奇迹摄下来。于是，他们找到这位母亲，要她重复一次。这位母亲惊恐地摇摇头，死也不干。后来，记者说："不是让你的儿子重新试验，只是找个布娃娃从四楼掉下来，你再去接住。"这位母亲同意了。

但是，一次、二次、三次，布娃娃都掉在了地上，怎么也接不住。这位母亲说："因为这不是自己的孩子"。

人在危机情况下，会产生一种超常的力量。这种力量从何而来呢？

医务人员解释为，在紧急情况下，人的肾上腺就分泌出大量的激素，传到整个身体，产生出额外的能量。大量肾上腺激素分泌的前提条件，是人的体内能够产生这种多腺体。如果自身没有，任何力量都不能使其分泌出来。由此可见，人确实是存在极大的潜在体能的。

危急情况下产生的超常力量，并不仅是肉体反应，它还涉及心智精神的力量，正是这种力量，使人的潜能得到了发挥。

潜力就是潜在的能力和力量，内在的没有发挥出来的力量或能力，也就是人类原本具备却忘了使用的能力。每个人都带着成为天才人物的潜力来到人世，带着幸福、健康、喜悦的种子来到

人间，人人如此。

◇ 你就是你想成为的那个人

你就是你要想成为的那个人，你会得到你想要的一切，最重要的是，你是否真正地想要。凡是真正想实现自己目标的人，就不会感到苦、感到累，因为炽烈的激情会点燃潜意识的核反应堆，发挥巨大无比的能量。

任何一个平凡的人，其体内都存在巨大的潜能，只要他的潜能得到发挥，就可干出一番事业。因为研究发现，那些被世人称为天才者，为人类作出突出贡献者，只不过是开发了他们的潜能而已。

英国文学家狄更斯11岁的时候，他的父亲因为还不起巨额债务被关进了监狱。狄更斯被迫到面包店里干杂工，后来经人介绍到一家炭粉店刷涂装。狄更斯努力工作着，他希望挣够钱好把父亲保释出来。到了债务期限的最后一天，狄更斯全家仍没有把钱凑齐，他的父亲便被法院判了终身监禁。狄更斯隔着铁栏杆看着父亲哭了。父亲却对他笑笑，慈爱而坚定地说："孩子，不要哭，太阳永远照在我的肩上！"

长大后，狄更斯写出了《双城记》，并且被誉为英国近代史上可以和莎士比亚相媲美的大作家。父亲当年说的那句话让他终生难忘。

在这位父亲看来，厄运并非黑暗，而是一道阳光，照亮黑暗的阳光。他知道厄运难免，但是他强压内心的痛苦，以阳光般明朗的信念，为儿子注入坚强的信念和勇气。

多年以后，狄更斯在一本书中写道："当时我有一种强烈的愿望，就是一定要成为一个学识渊博和与众不同的人。这个想法在我的心里翻腾，把我的心都要撑炸了。"

你的潜力无穷无尽，只有你的潜意识和你的热情才能将沉睡的潜力激活。当你还没有实现生活目标的时候，当你感到周围环境不如意的时候，当你感到你还有继续寻找的目标的时候，当你办一件事情而不顺利的时候……你需要别人而又改变不了别人的时候，最好、最有效的办法就是改变自己，这时候只需要唤醒自己潜能的一小部分，你的处境就会大为改观。

一个美国人，生活工作都不得志，整天闷闷不乐，对前途毫无信心。突然，一天街上有个人对他说："先生，我看你像一个人，你太像法国皇帝拿破仑了，你是拿破仑的孙子吧！""什么？我是拿破仑的孙子？"从此，在这个美国人的心里，他就是拿破仑的孙子，他想到爷爷的丰功伟绩，坚忍不拔，无论遇到什么困难他都一往无前，终于成为富有的人。

浙江一个小镇上的菜贩，在得知自己是宋代理学思想教育家范浚的第28代孙时，他的人生起了很大变化，他放弃了家里的卖菜生意，带着几万元积蓄和行李来到北京，决定在北京大学做两年旁听生，研究古文。

每个人都有成就一番事业的潜能，而潜能最重要的就是激发出来，没有激情的潜能就像沉睡的雄狮，一旦激发出来就可以创造人间奇迹。一般人的潜能只开发了2%～8%左右，像爱因斯坦那样的大科学家，也只开发了12%左右。一个人如果开发了50%的潜能，就可以背诵400本教科书，可以学完十几所大学的课程，还可以掌握二十来种不同国家的语言。这就是说，我们还有90%的潜能还处于沉睡状态。谁要想出类拔萃、创造奇迹，仅仅做到尽力而为还远远不够，必须竭尽全力才行。

一个人要实现自己的职业生涯目标，干出一番惊天动地的事业，必须在树立自信、明确目标的基础上，进一步调整心态，开发潜能，这一点极为重要。

改变自己的七个理由

一个姹紫嫣红的夏日，毕业十年后的同学聚会正在郊外一个温泉会所举行，有一位同学却沉默无语，这个同学是当年的学生干部，学习成绩优异，被老师和同学寄予厚望。十年过去了，不少同学都担任了领导职务，有的同学还成为大老板，也有的同学成为教授、研究生导师。可是，这位同学却还是一家公司里的一个普通业务员，远远落后于其他同学，已经不是原来意气风发的那个他了。老同学是了解他的，不是由于能力，而是由于他的性格：性格倔强、坚持自我，机械僵化而不善于变化。如果他能改变一下自己，完全可能是另外的结果。他在聚会中说了一句话："命运就是你周围的人。"那么，当你改变不了别人的时候，改变自己，命运会截然不同。

◇ 第一个理由，别人不是为我们而活着

每个人都是一条流动的河，有它的发源地，有它的上游、中游、下游，也有它的支流。它流经高原、峡谷、平原，流到它想去和能去的地方，你能改变它吗？不能，或者说不完全能，你只能欣赏它的风景。在河面打鱼，你也要防范河水的冲击。但河流不是

为你而存在，土地和天空比你更重要。

每个人都是360度的圆，他面对的不仅是你一个人，他要面对他的领导、同事、下属、亲友，他要面对他的工作与生活。因此，你和你的事对他来说并不是唯一的，这本来就是极为平常的，只是由于你的不理解，以为自己和自己的事情对他有多大的影响和冲击。

人本是孤独地来到世界上，孤独地离去，你不可以要求任何一个人一直理解你，为了你而存在。这是最简单的道理，你不可以依赖任何人，你只能依赖你自己。这就是人生。

任何人都可能改变，人的一生不知经历多少改变，因环境、心境、需要等而改变。但我们不能指望别人为我们而改变，也不能指望别人按我们期望的时间、速度、方式来改变，而工作中、生活中，我们一味要求别人改变以适应自己的话，反而说明我们自身出了问题，我们可能往往是固执的、片面的。

◇ 第二个理由，我们并不总是正确的

我们的判断、言行、方式、决定就一定是正确的、合适的、完善的吗？我们就没有失误的时候吗？我们内心的价值与外在的一切都是无可挑剔的吗？

我们总认为自己是正确的，别人是错误的，如果没有这种想法的话，就不会对别人如此敏感、苛刻了。有这种观点的人几乎都是以自我表现为中心的，认为自己在智慧或者心理方面总是比

别人优越，尤其是一些有一定领导职务的人。在社会关系中处于优势地位的人，常常要求别人遵照他们的行为准则来行动，喜欢给别人的行为贴上对或错的标签，不喜欢自己的下级、学生、孩子有新的尝试，其实这是与鼓励创新、宽容失败的时代精神相悖的。

我们指出别人的错误，也许你会认为别人的行为、性格、决定、方式是错误的，对他人对自己都是不利的，但是每个人都有权利按照自己的方式来行动，即使他们的行为真是错误的、有害的、愚蠢的或是可以改进的。

我们并不总是正确的，我们往往也会有这样那样的错误。相反，很可能他人的看法和做法是正确的，我们的观察角度是错误的，导致我们曲解别人。我们一直在期望别人能够接受我们的价值观念，别人跟我们一样，他们也期望我们能够接受他们的价值观念。

◇ 第三个理由，改变别人事倍功半，改变自己事半功倍

“最不应该去做的事情就是企图去改变别人。”——马克·吐温

当我们企图把自己的行为准则、价值观念强加给别人时，所得到的结果总是令人失望。因为他们有他们自己的想法和评价标准，特别是一个人的习惯和性格是长期形成的，是他的家庭环境、教育背景、文化理念甚至是遗传基因所决定的，正所谓江山易改、

禀性难移。

尽管我们相信我们懂得如何去改造别人，但别人总是坚决拒绝我们的建议。即使别人表面愿意接受我们的建议，往往也是出于对我们的尊重。而此时，我们还一而再、再而三地指责别人，只会使原本亲密的关系疏远，原本存在的感情消失。当我们越发起劲地指责别人的时候，离反目的时候就不远了。

他人跟我们并没有任何区别，正如我们喜欢固守自己的习惯性行为一样，他们也不愿意改变自己的行为，这样挺好的呀，为什么非要改变呢？而且即使他们意识到了自己的错误，那也是能不改就不改了吧，改正错误是多么麻烦的一件事情啊。除非可以让他们十分信服我们，否则很难让别人改变自己。

改变别人是很难的，试图按自己的意志改变别人往往事倍功半；相反，如果你愿意改变自己，情况就会发生意想不到的变化。这样的事例在生活中、工作中屡见不鲜，家长要求孩子不要沉湎于游戏，不如自己晚上静静地阅读，你的改变会带动孩子的改变；领导要求员工忠诚企业，不如对待所有员工一视同仁，不搞自己的小圈子，领导的改变会让员工对企业有了归属感，员工的创造力就会调动起来；学生改变自己散漫的习性，老师和同学就会看在眼里，就会改变他们对你的评价，也会为你自己创造一个开心的学习环境；朋友之间，改变自己好计较、小心眼的毛病，友谊就会豁然明亮起来，你就会得到朋友更多的帮助和更多的朋友。改变自己，你不会吃亏，相反，你会达到你想实现的目标，收到事半功倍的成效，这就是相辅相成的道理。

◇ 第四个理由，我们常常错估自己和别人，改变一下自己才知道真相

Newsweek 曾连续两周都在讨论一个人性的问题：我们总在猜别人的心，别人是怎么看我们？结果科学家发现，人人都猜错。科学家对一个班级的 163 位学生做了长达一年的实验。他们问每一位同学，在这个班级中，哪几位同学，是他们愿意在周六约出去玩的？然后再问他们，他们认为自己受同学欢迎的程度。结果发现，受他人欢迎的“人气王”，自己好像都不认为自己有这么受欢迎！反而那些认为自己是“人气王”的，没有同学私下选他。结果，这么多实验对象中，竟然只有 25% 的人属于“别人喜欢他，他也自认人气高”的情况，其他的 75% 全都“搞错了”。这个发现令人震撼，科学家说，我们都错估了其他人心里对我们的看法！

科学家接下来对这些学生做了长达一年的追踪，进一步发现，这些不被群众喜欢而自己也知道自己不受欢迎的可怜人，人格与情绪发展相当糟糕，出现脱群、逃课等现象。而那些大家喜欢的“真人气王”，果然在人格与情绪发展方面都非常健全。但重要的是，那些“自以为大家喜欢他”的“假人气王”呢？竟然也和“真人气王”一样健全。

许多人一辈子都以为自己不是“人气王”，以为自己的能力只有如此，即使有机会也不敢上前争取。

某单位进行了一次内部招聘，报名的人自认为希望很大，但有一些人自认为没有什么希望，也许心里想，早就内定了，平时领导对我印象又不好，何必丢人现眼呢？结果，第一次报名的人都没有合适的，不得不进行第二次招聘，最后的人选恰恰是第一次没有报名的人。

我们常常错估自己，也常常错估别人。谈恋爱的男女之间往往产生误会，有的认为对方很傲慢，可是对方并没有自我意识到。于是，一方提出分手，一次可能的姻缘就告吹了。有恋爱经验的人，就不会这样，他（她）们会通过一些事情一步步试探对方，通过轻松的谈话让对方放松下来，进入一个双方愉快自然的状态，这样对方的真性情才充分表现出来。而且，对方还可展现出更多的优点或缺点，这样做恋爱的成功率就高。大龄青年，往往是由于对自己或对别人的错误估计而阻碍了迈向婚姻的步履。

◇ 第五个理由，作茧自缚，我们对别人的偏见

小马在公司工作十年，与最高领导没说过几次话，原来在他心中有着与领导接触的心理障碍。在他进入公司之初，领导交给他一项工作，小马十分认真，加班到后半夜才完成。交给领导后，领导扫了一眼，面无表情，冷冷地说了一句："这不是我想要的。"小马感到十分委屈，觉得领导高不可攀，从此便远离领导。后来：

领导也感到奇怪："我又不是老虎，为什么总躲着我？"原来，当时领导正在面临家庭矛盾，心情很不愉快，把情绪带到了工作中。仅因此一事，小马对领导产生了误解，自然也在一定程度上影响了自己的发展。

下面出场的这个人，他是谁不重要，重要的是他破茧而出的改变。

小强1981年生人，他的家在云南南部的一个小村子，地图上找不到的地方。父母都是地地道道的农民，不认识字，不会说普通话，甚至听不懂普通话。在父母看来，小强应该跟村子里其他男娃一样，在家种香蕉、种洋芋，或者到缅甸、泰国经商，然后娶妻生子。

小强现在的生活呢？他就职于一家外资企业管理咨询公司，年薪40万元，未算其他分红与投资收入；在北京回龙观有一套房，120平方米，贷款已还清，在北京西城区有一套房，正在付按揭；有一辆奥迪A6。当然，这只是物质方面，而更重要的是他自己的改变和对别人看法的改变。

2000年，小强如愿以偿地到了北京读大学，而且是全国数一数二的学府。整个云南省也没考上几个，小强就是其中之一。父母拿出了所有的血汗钱，东拼西凑了一万元钱给他。为了省下路费，父亲只把小强送出了村口。小强自己带着录取通知书，把那沉甸甸的一万元钱贴身缠在腰上，拎着简简单单一个包袱，一个人坐车去了县城，又坐火车去昆明，然后转车北上，坐了43个小

时的硬座才到北京。

一个穷得叮当响的贫困生初入灯红酒绿的大城市，那种被欲望诱惑却无力满足的撕裂感是一般人体会不到的，拿着助学贷款，不舍得吃，不舍得穿，其他同学买了电脑，只能眼巴巴地看着，没钱买手机、MP3 等奢侈品。

物质的贫乏仅仅是痛苦的一个方面，脑袋也相当“贫困”。人家学“双外语”，他连英语四级考试都惧怕；人家讨论陀思妥耶夫斯基，小强只看过卡耐基；人家一进校门就知道雅思、托福、“外企”、“四大（会计师事务所）”，小强从来没想过毕业后的生活……小强颓废过，迷茫过，自卑过，甚至仇富。

人与人之间的隔离往往是由偏见产生的，有地位优越的人对地位处于劣势人的偏见，也有后者对前者的偏见。这种情况十分普遍，在机关、学校、部队、企业、家庭都存在。

当年，小强对“官二代”、“富二代”躲避过、仇视过。“官二代”、“富二代”与堕落、无能并不是同义词，“官二代”不一定是不通情理之辈，“富二代”也不一定是骄奢之人，如果错估自己，又错估他人，画地为牢，就限制自己的发展。

小强有一位朋友，按照身价来说，算得上是“富二代”。这小子高考成绩不高却能上名牌大学，出来进去还开高档私家车。

误打误撞，他们偏偏成了好朋友。在朋友的“威逼利诱”、“软硬兼施”、“苦口婆心”、“语重心长”、“婆婆妈妈”、“谆谆教导”下，小强的思维方式发生了不可思议的变化。小强的生命轨迹因为认识了这个“富二代”的朋友而改变。可以说，一个人的

观念对其一生的发展方向会产生巨大影响。

小强刚刚到北京时，嘴边总挂着“我可付不起”这样的话，而小强的朋友禁止他这么说。朋友总是问小强：“你怎样才能付得起呢?”这两句话，一个是陈述句，另一个是疑问句，一个选择放弃，而另一个努力争取。他就是在第二句话的鞭策下，扒下了原来的那层“穷皮”，过上了打小就羡慕的“体面生活”。

生在了穷人家没关系，但是你必须向富人看齐，学习他们致富的方法。人的大脑是世界上最棒的“计算机”，有句话说，脑袋越用越活，脑袋越活，挣钱就越多。当你改变了思维方式，用一种积极向上的心态去追求你想要的东西时，就会发现“我负担不起”这类话实际上是一种精神上的懒惰和逃避。当你积极行动起来，丢掉种种借口、理由，你会发现成功离你越来越近。

人在低谷的时候，心里总是有很多怨气，看谁都不顺眼，觉得谁都对不住自己，进而走向自闭、仇富，给自己的心上装了一把沉重的锁。只有及时调整这种心态，打开心里的锁，才有走出低谷的可能。

“如果有贵人帮我一把多好啊!”遇到一些事情的时候，许多人都这么想过，可有时贵人就在你的身边，你却失之交臂，甚至对他心怀不满。由于你的偏见贵人变成了路人，贵人变成了对手，难道你自己没有责任吗？自己由于心理上、思维习惯上、性格上的局限，对他人理解、与他人沟通的缺失，容易使我们对他人抱有偏见。抱有偏见的结果，吃亏的是自己；突破偏见，才会有更多机遇。纵使你是千里马，也要主动积极寻找伯乐，何况芸

芸众生，大家都是普普通通的人，多一位有助于自己的人，何乐而不为？

◇ 第六个理由，别人会因你的改变而改变

客人在机场坐上一辆出租车。这车地板上铺了羊毛地毯，地毯边上缀着鲜艳的花边。玻璃隔板上镶着名画的复制品，车窗一尘不染。客人惊讶地对司机说从没搭过这样漂亮的出租车。

“谢谢你的夸奖。”司机笑着回答。

“你是什么时候开始装饰你的出租车的？”客人问道。

“车不是我的，”他说，“是公司的，多年前我本来在公司做清洁工人，出租车晚上回来后有时座位上有丢弃的纸团，有时车门把手上有嚼过的口香糖。我当时想，如果有保持清洁的车给乘客坐，乘客也许会多为别人想一想。

“我取得出租车司机的资格后，便马上照那个主意办。我把公司给我的出租车收拾得干净明亮，又弄了一张好看的薄地毯和一些花。每个乘客下了车，我就查看一下车子，一定要替下一个乘客把车准备得十分整洁。

“从开车到现在，车里从来没有出现过口香糖等废弃物。先生，就像我所说的，人人都欣赏美的东西。如果在我们的城市里多种些花草树木，把建筑物弄得漂亮点，我敢打赌，一定会有更多人愿意将垃圾丢进垃圾箱。”

改变别人是事倍功半，改变自己是事半功倍，一味地要求他

人倒不如更多的反思自己。尊重自己必得到别人的尊重，你用心珍惜，他人自然会有所感受。

做任何事情，我们都希望成就自己的愿望。领导和下级之间、老板和员工之间、父母和子女之间、夫妻之间、客户之间、同事之间、相关部门和单位之间，我们日常生活接触到的人相互之间，都希望对方理解自己，实现自己的愿望。当今社会各行各业都在讲绩效、抓管理，身在职场的人都希望提升自己的绩效，得到他人的认可、配合、支持和帮助，做成自己的事情。但许多人往往不能如愿以偿，别人有别人的事情，所以，很多事情必须自己担当，就算最亲密的关系也不能代而为之。这就是人生！

◇ 第七个理由，不改变，吃亏的是自己

在外在环境一定的情况下，如果你无力改变外部环境，只能改变自己，所谓“大丈夫能屈能伸”、“识时务者为俊杰”。大家想一想古今中外，多少成功的政治家、军事家、实业家都因善于顺应环境而得以施展才能，做出一番大事业，又有多少人拗不过一口气而被弃不用，碌碌无为。千里马常有，伯乐不常有，老死于槽间的千里马更是层出不穷！

对于普通人，当你不能改变别人的时候，只能改变自己，尤其是社会飞速发展的当今，如果你不能适应环境，你就会被淘汰，一波一波新人就会从你的后背踏过去。舞蹈演员过去三十多岁才算老，现在二十五岁，如果你还没有在圈子里确定你的地位，那

么，你就已经老了，有更年轻、更优秀的人才取而代之。你就会丧失发展的机遇。

当今社会，不仅工作、生活节奏不断加快，而且，越来越呈现出娱乐化的倾向。性格内向、过于死板、不太懂得处世的人，在别人眼里很怂、很老实的人往往容易吃亏、受到排挤。这样的朋友走向社会时必须有足够的心理准备，改变自己。自己不是有许多优点吗？自己不是学了很多知识吗？自己对很多事情不是有着自己的见解吗？当大家讨论问题的时候，你可以大胆说出你的看法，只要你张开嘴，就意味着改变的开始。当你习惯接受新的自己的时候，别人对你的看法也改变了。

有的人其实也有自己的爱好，只是由于不愿表现而不被别人认知，有的朋友在家里唱歌自娱自乐，颇有兴致，当同事、朋友一起唱歌的时候就离话筒远远的，这里面是不是也有自己心理上的某些障碍呢？其实很简单，只要你拿起话筒唱出你的声音就好了，不用担心唱得好不好，唱得比谁好，比谁差，抢了谁的风头，这样你就会融入其中。相反，你就会成为一个另类，自己给自己贴上不合群的标签。实际上你从内心里渴望与他人沟通、交流，你也完全有这个能力。只是由于自我封闭，不肯改变自己，给他人一种不好的印象，从而影响了你整个职业生涯的发展。想想看，如果是这样，你是多么吃亏啊！

十分钟改变自己　你愿意吗

◇ 4 个同学，毕业 5 年后的差距

某大学同一个寝室的四个同学，A、B、C、D。

A 君，来自农村，学生会干部，喜欢自嘲，常常说自己是个农民，被子从来不叠，考试常常对付，喜欢成为谈话中心人物，在校期间换了三个女朋友。

B 君，来自城市普通人家，性格内向，学习严谨，做事有条理，在校期间好像没有女朋友。

C 君，干部家庭出身，自视贵族，喷香水，英语优秀，自我感觉良好。在校期间，既有不少美女向往，也有不少美女诟病。

D 君，来自城市普通人家，性格温和，成绩优异，有一个女朋友。

让我们看看毕业 5 年后他们的变化吧——

A 君：大学毕业，进入市府工作，不到半年，就辞职走人了。辞职后，回到他老爸创办的企业，担任总裁。当时企业已经在走下坡路了，A 君思路清晰凌厉，不断开拓市场，如今，企业蒸蒸日上，A 君的股份也已超过亿元，是个不折不扣的钻石王老五，走遍欧美各国，给同学发短信，常称在海外。

B 君：大学毕业，进入政府部门，办事认真，作风踏实，谈吐得体，深得领导器重，职务频频晋升，常常主持会议，多次赴国外考察，成家生子。

C 君：大学毕业，进入政府部门工作，对工作环境不满意，辞职到外企，与同学几乎没有联系，据说年收入 50 多万元，去过马尔代夫、布拉格等地方，成家生女。

D 君：大学毕业，进入国企，对周围关系总感不适应，虽有调动机会，顾虑多，最后都放弃，没有职务，工资月收入 4 000 多元，还没有结婚，国内出差机会不多。

这些差距好像是物质上的，也好像是由于工作单位、家庭背景的差异造成的，但实际上都与我们内心是否愿意接受改变息息相关。因为善于适应环境，改变自己的人才能生存和发展，不善于适应环境，不改变自己的人，就会落伍。那些在很多方面不如别人的人，不是因为学习不够优秀，根本的原因是不能自我改变，不能迅速适应环境。为什么有的人事事领先，有的人事事落伍？绝不是命运的不公，也绝不是一直都没遇到一个好人，是由于他们自己的束缚。

◇ 改变自己的心态、行为和所在

改变不了别人和环境，可以改变自己的心态，可以改变自己的行为方式。如果你实在不能改变自己，或者改变自己也没有效果的时候，你就主动另谋高就，改变你现在的所在，不至于把自

己困死。发展是硬道理，无论如何，你都不能放弃发展的机遇。否则，几年过后，你与别人的差距会越来越大。

进入职场的80后、90后，普遍感到压力大，他们从小在个性被放大的环境中成长，“你行，我也行”、“做自己喜欢的事、说自己喜欢的话、以自己喜欢的方式生活”是80后、90后的普遍价值观，而如何适应多元的社会，如何满足、应对他人的要求，在成长的过程中是被淡化的，特别在家庭中，长辈以他们是否高兴、是否满意、是否满足为己任，甚至按他们的脸色行事。可是，步入社会，既有机关、公司、学校、部队的明文规定，也有一些不成文的惯例，甚至是潜规则，面对来自领导、老板、同事、客户、男朋友、女朋友的种种要求，他们感到不适应，不舒服，不如意，于是压力倍增，人未老而心先衰。80后、90后一代大多喜欢展现自己，但要分时间、场合和对象。

小侃——一个80后职场新人与同事去拜访某软件公司客户。坐在公司主管市场的副总裁、市场部总监以及公关专员的对面，小侃滔滔不绝地讲述着如果他们成为自己的客户，将会得到什么。会谈时间只有一个小时，同事后来告诉小侃，从打完招呼的那一刻算起，长达102页的PPT伴随着口若悬河的讲述，占用了至少50分钟，其间客户几度试图说点儿什么，都被他无情地打断。

等小侃演讲完，客户说了三句话：第一，贵公司是个年轻的公司，你是个聪明的孩子。第二，你们的提案充满了激情，我们完全被你们眼花缭乱的PPT震住了，所以相信你们的团队在执行上

同样充满激情。第三，年轻人，好好干，你们很有前途。

最后，我们需要根据你们的提案再商量一下，看看是否符合我们今年的市场策略，我们会尽快联络你们的。

结果，小侃知道自己出局了，“聪明的孩子”傻了眼。

后来他反思，那会儿对“沟通”的定义仅限于表达，成天挖空了心思想的，就是自己还有什么可往外掏。可是事实上，沟通不是让你成为一个话痨，更重要的是你得知道你说的话是不是对方爱听的。之所以得此“进化”，是因为在很多次与客户打交道的过程中，费了老大劲儿作背景调查，掏心掏肺地表白自己，最后依然没有搞定对方。

于是小侃开始反思，大量沟通片段刷、刷、刷地回放过后，找到了症结所在：“永远都是别人在听我说，我很少听到别人在说什么。”直到最近两三年，他慢慢学会坐下来，静静地听对方跟自己说些事情，试着做一个“被追求者”，而不是一个“总想征服对方的人”。

小侃现在已经改变了，他开始倾听别人的讲话。他发现，原来对方说出了那么多他花了大量时间调查却依然不了解的信息。他总结，先调查，先倾听，然后再发表意见，这才是沟通的王道。小侃改变自己的思维方式、沟通方式，赢得了客户，也从中学会了管理经验。

如果你改变不了所处的环境，改变不了别人，又改变不了自己的态度、方式、性格，那你只有另找适合自己发展的所在，改变现在的所在。否则，你就没有发展。

两个研究生来到同一家公司工作。其中，一个为人热情，喜欢文学，喜欢表现，交际活跃，但领导对他并不欣赏，工作上多有刁难，他果断离开这家让他不得志的公司，到一家新公司任部门经理，与领导关系十分融洽，既施展了自己的才华，工资收入也比原来高得多。

另一个性格内向，为人稳重，遇事优柔寡断，工作上也并不顺心，倍感压抑，但为了所谓的稳定，虽有别人推荐的很好的工作机会，由于惧怕改变、惧怕新的环境，在这家公司一待就是十几年，结果在这个地方发展不起来，随着年龄的增大，再想跳槽已是心有余而力不足。因为对于他这么大的年龄而又没有领导职务的人来说，无论去什么单位都不好安排，剩下的只有叹息了。

◇ 持续改变自己才是真正的牛人

在都市生活中几乎每个人都感觉压力大，房价比工资涨得快，七年收入买不起厕所大的面积，社会保障不完善，交通拥堵，税收负担重，要求单位涨工资，要求职务晋升，要求有一间属于自己的新房；新的知识、管理理论应接不暇，我们身边的一些兄弟姐妹常常为这为那心情郁闷，有的还患上了抑郁症。

社会问题、单位里的问题，不是你一个人能够改变的，也不是一下子就能改变的，你周围的人也很难因你的存在而改变什么。

因此，你只能改变自己，你可以通过改变自己性格、思维方式、为人处世以及工作上的方式方法来增加自己成功的机会，改变人们对你的看法和评价，从而创造对自己有利的环境。

那么，改变不了别人的时候，就改变自己吧。有的时候在想，当以一种固有的方式生活了很久，似乎对生活、对工作都失去了激情与新鲜感，以致周边的人也开始忽略了你的存在，几年如一日的单调重复，没有任何的意外和惊喜。或许，这时改变自己是最好的方式，可以增加新鲜感，甚至带来好的运气。

中央电视台一位知名播音员，原本是学医的，从县电视台到市、省、中央电视台仅仅用了短短几年的时间。当他听到别人的意见和建议时，总是说："太好了！""好极了！"他是那么愿意接受改变。他自己常说："我就像一棵树，不断吸取来自外界的营养，吸收消化，所以才会根繁叶茂。"

"太好了！""好极了！"听起来好耳熟，清朝大商人胡雪岩也常常爱说这两句话，虽然，身处不同的时代，成功者都有相同的思维。

对比起来，当我们听到别人的意见和建议时，我们可能说："让我再想想吧。""还是让我再等等吧。"或者我们低头不语，甚至我们与对方争吵，以证明自己的正确，最终落伍的是自己，吃亏的是自己。

快速发展的社会、稍纵即逝的机会已容不得你思考太久、沉默太久、举棋不定。要改变必须立刻行动，否则，你就会远离一项新技术，远离一种新思维，远离一个新阶层，远离一个富有朝气

的圈子。一万年太久，只争朝夕。要改变，就赶快行动起来，在十分钟之内就改变自己的一个习惯、一个对人对事的看法、一个为人处世的态度，一个积蓄已久的成见。

过去，提倡树立一个目标，持之以恒，“只要工夫深，铁杵磨成针”，“水滴石穿”，“功到自然成”。现在是什么样的时代？信息越来越发达，人口总体过剩，工作机会短缺，容不得持之以恒式的改变，时不我待，机不再来，所以，我们必须接受十分钟改变自己的理念。

如果你不改变工作方案，你可能立刻就会失去老板、领导的信任，老板、领导就会把工作交给信得过的人，你职业发展的时间会被延误，空间会被挤压。

如果你不立刻改变对女朋友的态度，她可能很快转身离去，而你失去了一次机会，增加了再次寻找目标的成本。

如果你不立刻改变你的谈判方式，你的竞争对手可能就会乘虚而入，你的订单就会流失，你的年终奖就会落空。

如果你不立刻接受一项新技术带来的机遇，你的产品、效率就会落后于人。

所以，面对改变你必须立刻行动。高学历、高知识的人败落的事例比比皆是，而机智会战胜一切，勇往直前。

◇ 十分钟改变自己，最重要的在于你是否愿意

改变自己真的很难吗？人人都说江山易改，禀性难移，但改

变自己绝对是可以做到的。首先你必须相信自己完全是可以改变的。你的性格、心态、生活、工作、情感等，无一不是不可以改变的，把巨大的潜意识的能量注入你的体内，相信自己可以成为那个你最羡慕的人，实现你最想要的生活状态、工作状态和人生状态。如果你不相信或将信将疑，你将无法获得自我改变的能量，或者不足以驱动你的懒惰情绪。

改变可以是长期驯化的结果，但真正的改变是一种顿悟，是一种不可遏制的冲动，是一种立刻行动的诉愿，是一种毫不迟疑的相信，是一种坚定不移的执著，是一种对目标的真正向往，只需要十分钟就可以完成。

当年，鲁迅先生在日本留学时看到一部影片：日俄战争中处决中国人，而四周的中国人麻木围观的镜头。就在那一瞬间，他意识到，与其医治同胞的身体，不如唤醒他们的灵魂。遂立志弃医从文。假如鲁迅先生没有当时的改变，中国也许多了一位济世的医生，但少了一位伟大的文学家。

在一个晚会的彩排现场，一个导演对一个主持人说：你的胸挺起来，头颈抬起来，用胯部带动你的身体前行，你整个人都会变得挺拔，你的道路会更加宽广。这个聪明谦虚的主持人立刻听取了导演的意见，不到一分钟就改变了自己。果然，从此以后，他有更多的机会主持大型文艺演出和重要活动。

要相信自我改变是完全可能的，最重要的你愿意改变，愿意适应环境而变化。你是一个有机体，不是需要小心翼翼加以保护

的名画，改变自己就像随着季节的变化加减衣服一样简单，如果到了炎热的夏季，你还穿着厚厚的羽绒服，一定很不舒服，并且被认为很不正常。而我们在工作、生活和社会活动中，不是常常穿着厚厚的羽绒服吗？脱下你的羽绒服，融入你周围的环境，就会更加和谐。高学历、知识丰富的失败者比比皆是，而随机应变、入乡随俗、随俗雅化的人可以抓住一切机遇，不会被时代所抛弃。生活中，我们见到有的七八十岁的老人兴趣盎然地操作电脑、玩电子游戏，而太多的四五十岁的人认为自己年龄大了，从内心对新事物不感兴趣，自我阻止本可以有的改变。

一个司机可以成为全国最大的保险公司的掌门人，他能适应变化，能够从一个司机改变为一个决策者。又有多少司机，二十年前是年轻司机，二十年后是老司机。可能很多人会说，要是让我到那个位置，我也能干。有可能，但实际上未必！你已经习惯了原来的自己，原来的自己紧紧包裹着、压迫着改变的动能，不是你没有学历和知识，而是你没有方法，没有魄力，甚至你看上去就不像是你心目中羡慕的那类人。要想成为什么样的人，首先要像什么样的人，这就是你的潜意识在发挥作用，在你成为那个人之前，你已经是那个人了。

改变不必是不堪重负的旅程，不必对改变抱有恐惧的心理。改变有时就如轻轻按动通向成功之门的按钮，关键是你要主动按动它，成功之门才会打开。你要有一种开放的心态，接受源源不断出现的新事物。无论是对于时尚达人、网络明星，还是对于很多专业方面和管理方面的新思维、新概念，统统抱有一种欣赏、

愿意接纳的心态。这样，你就会年轻，就会愉悦，就不至于故步自封。

也许你以为自己已经挺好了，没有什么需要改变的，但是就在你持有这样想法的时候，很多意想不到的变化已经发生了。所以，要改变你的心态。当今社会各个方面情况的变化是随时随地、无时无刻的，不以人的意志为转移的，并不一定你工作、生活得不如意，也不一定你有什么具体的过失。

不改变自己，不适应变化，就是你最大的过失！

不被时代抛弃

◇ 变化的时代

当今社会已经进入动车、高铁、微博、物联网时代，一个信息的传递，一项新技术的应用，一个新的社会阶层的产生，一个新职业的出现，一个新理念的传播，都会以意想不到的速度在你的身边进行着。

城镇化进程加快，早先小院、胡同、里弄毗邻而居、其乐融融的邻里关系，被高楼大厦的单元生活所取代，大批农民工进城务工，追逐梦想的年轻人向北京、上海、广州集结，农民工、北漂、蚁族等成为社会关注的群体，新的社会阶层逐渐形成。“官二代”、“富二代”成为敏感的话题，物质普遍过剩，通货膨胀压力加大。经济专业的一些名词，过去经济专业人士才知晓，现在卖菜的小贩都知道 GDP、CPI 是什么意思了。

客观世界变化了，人的主观世界也在变化，人的思维、理念、心理在变化，人的自我要求、相互要求也在变化。

2011 年清明节，在上海某机关工作的王刚回成都郊区的家乡小憩两日。回乡前，王刚到过一家理发店，与其说这是一家理发店，倒不如说更像酒吧，发型师们全部身着时尚服饰、头发个个

是动漫造型，充满青春活力，门口闪烁的灯光、店内动感的音乐都让人流连。发型师们与客人们谈着自己的经历、生活中的趣事，从这家理发店打理好头发的顾客都喜笑颜开，还依依不舍地与发型师挥手道别。与此相对照的，附近几家店，虽还时尚，但缺乏动感和气氛，很少有顾客光顾。生活在都市的人们工作、生活压力大，需要工作、家庭之外消散自己的心情，来理发店的客人有这样潜在的要求，前一家理发店恰恰顺应了人们的心理需求，另外几家理发店不是发型师的技术不好，而是不会满足时下都市人群的心理要求。

回到家乡，王刚最喜爱的小外甥同他探讨日本大地震救援、利比亚战争形势，iPhone 手机的功能，小外甥今年才上初二，他的见解远远超出了王刚的想象，生于 20 世纪 70 年代的王刚感到自己落后了。回想自己上初中的时候，所思、所想还仅是身边发生的事，那时他甚至不知道利比亚在什么地方。

王刚上初中见到的手机，巨大的听筒和很小的显示屏，还有夸张的天线和硕大的数字按键，被称为“大哥大”，他还只是在电视剧中看过，那时“大哥大”被看作是富豪才能拥有的。工作以后，王刚有了一款蓝屏手机，幽蓝色的背光衬托着小巧的机身，一切显得那么唯美华丽。没过几年，手机全变成彩屏了，如此屏幕在以前可能都是人们的幻想，而现在却摆在我们的面前，展现了人类的进步，绚丽多彩的世界。就在这一两年，智能手机一经推出，便成为高端商务人士的首选，慢慢地智能手机开始走向大众，开始全面普及。

在 iPhone 之前，手机就是手机，发短信打电话的移动设备；在 iPhone 之后，手机就是 iPhone，一切皆有可能的移动设备。这句话也许有些夸张，可 iPhone 的确改变了人们对手机的整体定义，除了它是握在手上这一特征不能改变。今后的手机，就是一部微型电脑，用手机在千里之外控制家中的电器，移动办公，支付账单，不仅如此，将来的手机有人类的感情。当你的手机接到女友的电话时，它会兴奋起来，而你需要爱抚来让它平静下来。

王刚所在的政府部门是负责预算管理的部门，十几年前，管理粗放，对预算单位只是下达收支的大盘子。而现在实行部门预算，管理越来越精细化，一笔资金从纳入预算到何时拨付都在电子系统里显示得清清楚楚，单位内部相关处室和领导看得清清楚楚。过去只管资金拨付，资金使用的效益怎样并不是工作关注的重点，而现在不仅要按流程拨付资金，还要接受对资金使用效益的评估，这样仅仅有预算、财会方面的专业知识远远不能适应工作的需要，还必须有你分管的那个领域的知识。制订预算之前，还要先进行可行性论证和评审。

小的时候，父母打骂子女没有被认为有什么不妥，甚至还被当做教育子女的一种方式，那时有的家长甚至奉行“棒打出孝子”的陈腐理念，现在打骂孩子叫家庭暴力，社会不接受，孩子也不会接受。

深圳一家有名的台资企业接连出现20多岁员工跳楼自杀事件，引起社会的震惊。这家企业没有打骂员工，也没有拖欠工资，但将员工当成机器的管理制度，导致员工心理压抑、精神痛苦。曾

被视为工业时代大机器化生产的严格管理方式，已经不适应今天的青年一代，他们不仅要工作，更要尊重和快乐。

在一次企业高峰论坛上，主持人问企业领导、老板，你们最需要什么？有不少领导、老板回答：我们需要分担。需要分担，而不是简单地服从，上下级关系更多地变成一种合作关系。信息时代，领导层掌握信息的优势大为减少，普通员工也能够多角度、广视野对企业经营管理作出评判，尤其是年轻员工思维活跃，更具有他们独特的优势。现在企业的经营管理，领导、老板面临诸多困惑，需要有人分担，而不是领导、老板拍板之后，员工只管往前冲，因此，懂得分担的员工才更有发展。

一位做律师的朋友讲，过去说一个律师有没有水平，打赢官司就有水平，打不赢官司就没有水平，而现在越来越多的企业老板不到万不得已的情况下并不愿打官司，明明对方欠了钱，只要不是存心骗钱，企业老板会选择沟通、等待，甚至帮对方解决一些困难，因为如果对方不是遇到了困难是不会不还钱的，如果打官司，伤了感情，断了合作关系，建立新的合作关系成本更大。

前几年，王刚读了一本书，《谁动了我的奶酪?》（*Who Moved My Cheese?*）。该书作者用“奶酪”做了一个极好的比喻，代表我们生命中的任何最想得到的东西，它可能是一份工作，也可能是金钱、爱情、幸福、健康或心灵的安宁等。“奶酪”不会为我们永久地存在，我们改变不了“奶酪”存在的温度和空间，也改变不了他人寻找、享受“奶酪”的权利，我们只能经常检查自己的“奶酪”是否在变质，正在消失，自己未来的“奶酪”在哪里，这

些都要求我们改变自己而适应“奶酪”的变化。

生活在这样一个快速、多变和危机的时代，每个人都可能面临着与过去完全不同的境遇，人们时常会感到自己的“奶酪”在变化，“变是唯一的不变”这是我们所处时代的要求，顺应时代变化来要求自己，才能与时代同步；不适应时代要求，因循守旧、故步自封、反应迟钝，只能被时代淘汰。

我们处于变化的时代，持续的变化就是这个时代的特征。每日每时，无穷无尽的信息输入我们的头脑，获得知识的成本大大降低，人变得越来越感性，人们更欣赏沟通和交流，更注重细节和艺术感，人的内心世界变得细腻而多情，危机感普遍加重，持有新理念、不同于我们自己价值取向的人，引领潮流，掌握新技术的人，持续不断地在我们身边出现。

机关、企业、部队、学校的管理越来越精细化，流程控制、绩效评估成为各类组织普遍遵循的基本要求，新的管理模式、工作理念和方式还会持续出现在我们服务的组织内外。

在变化的时代，爱情也不是一劳永逸的“奶酪”，地老天荒不再是爱情的最高境界，“奶酪”会消失、融化、变型。感觉快乐就在一起、不快乐就分开的想法，被越来越多的人所认可。

变化的时代，一件商品不仅要有实用功能，还要好看、有娱乐感。变化的时代，员工和部属更喜欢有幽默感领导的讲话，呆板的上司不再受下属欢迎，同样，富有幽默感和亲和力的业务员更容易拿下一单生意。变化的时代，需要会挑选千里马的伯乐，更需要千里马发出自我腾飞的信息，因为这个时代具备千里马条

件的马匹不胜其数，能够一马当先的马匹不能只等待伯乐的挑选，否则很可能沦为劣等马。

我们处于变化的时代。农业社会，即使你终身不改变，你仍然是个农民，日出而作，日落而息，传统的伦理纲常足以维持你的社会关系，你不会被时代抛弃。工业社会，即使你终身不改变，你仍然是个工人，只是生产效率低的工人罢了。信息社会，不要说终身不改变，就是一年拒绝改变，一个月拒绝改变，就会有成千上万的人从你身边拾级而上，别人的业绩会超越你，别人的客户关系会更融洽，别人的幸福指数会攀升。

世界在变，别人在变，我们有什么理由不改变自己？要想在这个时代有更好的发展、更好的生活，一方面，我们需要对别人有更多的宽容和包容；另一方面，我们需要持续地改变自己。不改变你的态度，就没有你的位置；不改变你的性格，就失去发展的机会；不改变你的营销策略，你的市场份额就会让与他人；不改变你的工作方式，你不能实现你的绩效目标。

不改变自己就是与时代较劲。为了我们美好的人生，我们必须改变自己！

◇ 一步落后，步步落后

一步落后，步步落后；一步不如人，步步不如人。富人并不是天生的富人，社会环境是一样的，国家法律、政策对每个公民也都是一样的，先富起来的人就是先人一步的人。有可比性的同一

个年代的人，为什么有的有车有房，有的人至今什么都没有？

试想想，股市、房地产政策对所有的人都是一样的，为什么机会来的时候，别人能抓住，你抓不住？你说没有钱，还记得买房、买车零首付的那个年头吗？还记得银行主动上门给民营企业贷款的那个年头吗？

在那个年头，你在怀疑，在犹豫，在等待，在对别人评头论足。而别人不和你争论，别人先富起来了，而你还在原地。今天，也许你还在怀疑，还在犹豫，还在等待，还在对别人评头论足，而别人还不和你争论。

某公司，一个博士研究生毕业的人落后于一位前台服务人员。

博士毕业后来到这家公司，第二年前台服务人员从山东老家来到这家公司，说着一口流利的胶东口音。领导常把一些重要的工作交给博士，博士往往很快就完成了，在博士看来，这些工作都很容易，不能激发出他的热情，同时让他的才华失色。在领导看来，此人不能不用，但又不可大用。十多年过去了，他还只是个项目经理，也许博士有些冤枉，但既然你选择了这个单位，就要改变自己的状态。一如既往不加改变，领导就认为你不好用、不可用，不给你舞台和机会，你就有再大的才能也无济于事。

那位前台服务人员负责接待客人、发传真，分发信件等工作，做每一件事都认真、细致。领导把事情交给她放心，公司各部门有些事情也找她，她成了大家离不开的人。后来她自学财会大专，到下面分公司做了出纳。在公司组织结构调整之时，她又回到公司本部做会计，并升为财务部副经理，职位在博士之上。

博士研究生毕业的人落后于一位前台服务人员，既不可思议，也发人深省，从学问和水平上而言，博士无疑高于前台服务人员，但职业发展却输给了后者，是博士太冤枉，还是前台服务人员太幸运？路是自己走的，顺利的环境是自己营造的，坎坷的道路有时也是自己铺成的。

如果你所处的环境所做的事情是你完全不能适应的，那么你三十六计，走为上策；否则，你就要立刻改变自己。因为，现今已不是人才稀缺，而是机遇稀缺的时代，博士研究生也不是一下子输在前台服务人员之下，而是一步落后，步步落后。肯定是先输给同时到公司的博士，没几年又输给后入职的硕士，再过几年又输给后入职的大学生，最后输给了前台服务人员，到最后只有望尘莫及的哀叹！

演艺明星的竞争，是我们所处时代迅速变化的一个缩影。一线明星，不断曝光。有本钱的，唱歌、主持、演戏、玩魔术，样样不落下；没有本钱的，时不时制造一些绯闻，目的就是不让公众遗忘自己，一旦退出公众视野，其商业价值就会一落千丈。比你更帅、更酷、更时尚、基本功和艺术潜力更好的新人就会踩着你的肩膀上去。靠一首歌、一部戏就可以吃一辈子的时代已经过去了。

我们已进入微博、物联网、iPod、iPhone 时代，人类获取知识的能力和手段、人际交往的手段大大提高和丰富。诚然，我们需要终身学习，但终身学习，不如终身改变。

改变自己的能力是现代人生存最重要的能力，新的知识、新

的社会元素千变万化，信息日益发达，社会宽容度越来越增加。一个人是否幸福和成功，不取决于是否有高的学历，而取决于适应变化的能力，改变自己的能力。

◇ 35 岁之前，最重要的事情就是学会改变自己

一切的成功都是时间的胜利。股票市场上最受追捧的是能连续涨停的股票，一个涨停，增加 10%，下一个涨停，又在 110% 的基础上再加 10%，这就是财富暴增的乘数法则。成功的人，总能几年上一个台阶，华人首富李嘉诚就是最好的例子。一个人不怕起点低，就怕原地踏步。35 岁之前，你一定要学会改变自己，木讷的性格可以改变为机智，优柔寡断可以锻炼得果敢决断，草率急躁可以转变为踏实老成。如果过了 35 岁，韶华渐逝，你可以翻转的机会越来越少，如果你还执著于不适应环境的自我，你的机会越来越少，同龄人在你身旁拾级而上，到那时，你连跳槽的机会都不多了。

20 世纪 80 年代，研究生还是稀缺的人才。一个硕士研究生毕业后，分配到国家机关，领导很支持他回校拿博士学位，老母亲也再三叮嘱，但他本人全当成耳边风，心想：我已经到机关了，再去拿学位有什么用？那几年，读博士的人很少，有博士生导师主动提出愿意收他作博士生，也被他谢绝了。

同时进机关的人，有的拿了硕士学位，有的读了博士学位，

工作、学业两不误，后来他们当中有的到大学当了教授，有的到公司当了老总，而此君由于没有学位而在竞争失去了这方面的优势和机会，后来回想起来常后悔不已。

原本可以有竞争优势的人，为什么最终还落后于人，原本可以轻松获得的东西，为什么只能羡慕别人具有呢？这是心态不够开放，目光短浅，不能随时代的要求进步而造成的。

35 岁之前，最重要的事情就是学会改变自己，这样你的一生会与时代同步。

生活在同一个时代，有的老人尽情享受时代进步的福利和愉悦，有的老人身在当下，却生活在过往的时代，没有享受到时代进步带来的福利和乐趣。

这其中一部分原因，是经济条件和文化水平的差异造成的，但即使相同的物质条件和文化水平，生活状态和质量却不是相同的，这其中起主要作用的就是心态的差异。有的老年人年轻时，就乐于接受新事物，追赶新潮流；有的老年人年轻时，就因循守旧，思想保守。

老年不是年龄，而是心境；年轻不是外表，而是心态。

我们三十多岁、二十多岁的人，背负很多顾虑——“我没有钱”、“没有人脉”、“没有学历”、“没有家庭背景”、“我长的不漂亮”、“我不聪明”、“我能行吗”，在他们的世界里，对未来都是否定的，他们不是不想改变现实，而是迈不出改变的步子。

美国一位销售大师，当他 21 岁的时候，在欧洲一个国家当海

员，他去过世界很多地方，但他不知道自己的未来在哪里？

某一天，他偶遇一位经济学家。

经济学家问："你最喜欢做的事情是什么？"

年轻海员回答："我最喜欢的事情是销售。"

经济学家问："你最喜欢的地方是哪里？"

年轻海员想了想："美国旧金山。"

经济学家说："好吧，你就去那里做销售吧。"

年轻海员疑惑地回答："我没有资金，在那里不认识任何一个人，更没有住的地方。"

经济学家笑道："你只要在电话簿上查到旧金山销售公司就可以了，有招聘人的，你去就行了。"

年轻人果然找到了一家招聘员工的销售公司，就这样他来到了旧金山，几十年后，他成为全美销售大师。

是的，就这么简单。

年轻人，不被时代抛弃，必须改变自己，适应变化！爱好多、朋友多的人，社会经验多，容易接受外界信息影响；爱好少、交际圈子小的人，很难融入环境、适应变化。有的人想到了，就去试，这一试，就走上成功之路；有的人坐而论道，想到一个个风险、一个个不行的理由，最终一事无成。

从改变自己开始，每一天都是新的！

机工经管读者俱乐部反馈卡

完整填写本反馈卡将可以参加幸运抽奖

每月我们将会抽出 10 位幸运读者，免费赠送当月新书一本

加入俱乐部，将会收到我们定期发送的新书信息

获奖名单将公布在 **http://www.Golden-book.com** 及 **http://www.cmpbook.com** 上

个人资料

姓名：_____ 性别：□男 □女 年龄：_____ E-mail：_____

联系电话：_____ 传真：_____ 手机：_____

就职单位及部门：_____ 职务：_____

通讯地址：_____ 邮政编码：_____

单位情况

单位类型：

□国有企业 □私营企业 □政府机构 □股份制企业

□外资企业（含合资） □集体所有制企业 □其他（请写出）_____

单位所属行业：

□食品/饮料/酿酒 □批发/零售/餐饮 □旅游/娱乐/饭店

□政府机构 □制造业 □公用事业 □金融/证券/保险

□农业 □多元化企业 □信息/互联网服务 □房地产/建筑业

□咨询业 □电子/通讯/邮电 □其他（请写出）_____

单位规模：

□500 人以下 □500—1000 人 □1000—2000 人 □2000 人以上

关于书籍

1. 您购买的图书书名：_____ISBN：_____

2. 您是通过何种渠道了解到本书的？

□报刊杂志　□电视台电台　□书店　□别人推荐　□其他_____

3. 您对本书的评价

内容	□好	□一般	□较差
编排	□易于阅读	□一般	□不好阅读
封面	□好	□一般	□较差

4. 您在何处购买的本书

□书店　□网络　□机场　□超市　□其他_____

5. 您所关注的图书领域是：

□投资理财　□人力资源　□销售/营销　□财务会计　□管理学与实务　□其他_____

6. 您愿意以何种方式获得我们相关图书的信息？

□电子邮件　□传真　□书目　□试读本

7. 如果您希望我们发送新书信息给您公司的负责人，请注明所推荐人的：

姓名_____职务_____电话_____

地址_____邮件_____

感谢合作！请确认我们的联系方式

联系人：胡嘉兴

地址：北京市西城区百万庄大街22号机械工业出版社经管分社

邮编：100037

电话：010-88379705

传真：010-68311604

电子邮箱：hjx872004@ yahoo. com. cn

登记表电子版下载请登录：

http: //www. golden-book. com/clubcard. asp 或 http: //www. golden-book. com

如方便请赐名片，谢谢！

要求自己讲原则 要求别人讲方法

这本书不难读，都是生活中的小事例，说明的也都是小道理。可能因为道理太小，所以常常被人忽视。可也就是这些小道理，能够决定一个人是成功是失败，是幸福是悲哀。

—— 中央电视台主持人 路一鸣

《中共中央关于制定国民经济和社会发展第十二个五年规划的建议》中有关提高全民族文明素质的内容，“提倡修身律己、尊老爱幼、勤勉做事、平实做人，推动形成我为人人、人人为我的社会氛围。”此书的出版恰逢其时，无论在家庭、机关、学校、部队、企业，人与人之间都不要苛求别人，相反要严格要求自己，适应外在环境的要求，这样才能为自己的发展创造一个和谐的人际环境，这对于正处于成长阶段、步入社会的青年一代尤其重要。

—— 中国青年政治学院副校长 李家华 教授

任何管理理念、方法都取决于人的落实，如果人人能做到多要求自己，那么，个人的状态会发生改观，组织的竞争力、战斗力会倍增。本书从朴素而独特的视角，为提升组织管理、构建和谐工作关系、成就自我提供了有益的启示。

—— 中国农业大学管理学博士生导师、金鹏期货公司董事长 常清

据我对优秀运动员的了解，没有一个不是善于要求自己，适应变化的人，唯有如此才能成功。我相信阅读本书的读者，从改变自己开始，你也会成为一个“优秀运动员”。

—— 北京体育大学 吴光远 教授

图书上架建议 心理励志

ISBN 978-7-111-34068-3

地址：北京市百万庄大街22号
电话服务
社服务中心：(010)88361066
销售一部：(010)68326294
销售二部：(010)88379649
读者购书热线：(010)88379203
邮政编码：100037
网络服务
门户网：http://www.cmpbook.com
教材网：http://www.cmpedu.com
封面无防伪标均为盗版

定价：26.00元

ISBN 978-7-111-34068-3
9 787111 340683 >

作者简介

陆 旭

在中央国家机关、中央企业工作，北京大学特邀研究员，主编多部财经类图书，并出版职场励志类图书《换个活法》。

策划编辑：任淑杰

出版咨询：010-88379708

書裝 BOOK DESIGN STUDIO 北京·任淑飞装帧设计工作室

要求自己讲原则　要求别人讲方法

这本书不难读，都是生活中的小事例，说明的也都是小道理。可能因为道理太小，所以常常被人忽视。可也就是这些小道理，能够决定一个人是成功是失败，是幸福是悲哀。

—— 中央电视台主持人　路一鸣

《中共中央关于制定国民经济和社会发展第十二个五年规划的建议》中有关提高全民族文明素质的内容，“提倡修身律己、尊老爱幼、勤勉做事、平实做人，推动形成我为人人、人人为我的社会氛围。”此书的出版恰逢其时，无论在家庭、机关、学校、部队、企业，人与人之间都不要苛求别人，相反要严格要求自己，适应外在环境的要求，这样才能为自己的发展创造一个和谐的人际环境，这对于正处于成长阶段、步入社会的青年一代尤其重要。

—— 中国青年政治学院副校长 李家华 教授

任何管理理念、方法都取决于人的落实，如果人人能做到多要求自己，那么，个人的状态会发生改观，组织的竞争力、战斗力会倍增。本书从朴素而独特的视角，为提升组织管理、构建和谐工作关系、成就自我提供了有益的启示。

—— 中国农业大学管理学博士生导师、金鹏期货公司董事长　常 清

据我对优秀运动员的了解，没有一个不是善于要求自己，适应变化的人，唯有如此才能成功。我相信阅读本书的读者，从改变自己开始，你也会成为一个“优秀运动员”。

—— 北京体育大学 吴光远 教授

图书上架建议　心理励志

ISBN 978-7-111-34068-3

地址：北京市百万庄大街22号
电话服务
社服务中心：(010)88361066
销售一部：(010)68326294
销售二部：(010)88379649
读者购书热线：(010)88379203
邮政编码：100037
网络服务
门户网：http://www.cmpbook.com
教材网：http://www.cmpedu.com
封面无防伪标均为盗版

定价：26.00元

ISBN 978-7-111-34068-3
9 787111 340683 >